Collection 100% Utile – Tome 1

Nouvelle édition : Septembre 2010



Présenté par Thierry Dubois
Email

Conditions d'utilisation



Toutefois, le simple fait de lire ce présent ouvrage
vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous le souhaitez.



L'auteur ne peut être tenu pour responsable des éventuels liens brisés au sein de cet ebook provenant de sociétés indépendantes et dont celui-ci n'a pas le contrôle.



L'auteur s'engage à rédiger tous les 6 mois
une nouvelle version de cet ouvrage pour suivre
l'évolution du Web.



Mode d'emploi de cet ouvrage

L'outil essentiel pour apprendre sur Internet est :

L'ebook, version électronique d'un livre, un livre à lire sur votre ordinateur, le plus souvent au format acrobat (PDF)

Ce livre est au format PDF pour vous apporter un confort de lecture et de navigation impossible avec un livre traditionnel.

✓ Pour naviguer et vous déplacer facilement dans ce livre électronique, vous pouvez utiliser la table des matières et cliquer sur le titre ou sur un sous titre d'un chapitre, vous serez alors dirigé directement sur le sujet et à la page concernée.

✓ En cliquant sur un mot écrit en **bleu et souligné** vous serez dirigé vers un site Internet ou une page de téléchargement externe à cet ouvrage pour un complément d'information.
Il en va de même pour les images dont certaines sont cliquables et vous dirigent donc vers un site extérieur à cet E-book

Vous pouvez également redimensionner les pages de cet E-book en utilisant la fonction correspondante de votre outil de lecture de fichiers PDF préféré.
Nous vous recommandons d'utiliser **Adobe Acrobat Reader** que vous pouvez télécharger gratuitement en quelques secondes.

Enfin, pour les lecteurs qui souhaitent pouvoir personnaliser cet ebook en y insérant leurs propres liens, un mode d'emploi leur sera fourni.

A Propos de l'auteur



Je m'appelle Thierry Dubois, j'ai 40 ans et depuis toujours, autonomie, indépendance sont selon moi les deux mots clés d'une réussite professionnelle.

Initialement électromécanicien, j'ai créé en 1995 avec un associé un club de rencontre. N'ayant pas pris réellement conscience de l'importance de la publicité, des moyens de communication pour pérenniser mon entreprise, j'ai du cessé cette belle aventure.

Mais, je ne voulais pas en rester là !
Créer, c'est selon moi, donner une forme à son destin, et lorsqu'on a l'âme d'un créateur il n'y a qu'une issue possible, plonger en envisageant l'avenir avec confiance et en s'engageant avec la volonté de réussir.

Mes débuts sur Internet remontent à 2001.
A l'époque je passais d'un concept à un autre, en travaillant sans vraiment suivre une méthode de travail et sans aucune connaissance particulière.
Je me suis vite rendu compte qu'il était impossible de connaître le succès sans connaissance !
J'étais tellement impatient de gagner de l'argent rapidement que je faisais les mêmes erreurs que 95% des gens.

Après un grave accident, je me suis réfugié derrière Internet pour mieux appréhender ce média de masse.
J'ai COMPRIS que pour Créer sa "Net-Entreprise" il fallait avoir des connaissances approfondies telles que savoir faire passer des messages, réaliser un site attrayant et bien sur le rendre visible…

Dès lors, j'ai décidé de suivre une formation diplomante de développeur informatique.
J'ai étoffé mes connaissances en me spécialisant dans le web marketing afin d'avoir tous les outils pour créer ma « petite » entreprise...

Je ne suis nullement devenu un « gourou », simplement une personne qui a acquis une expérience, un savoir faire.

En lisant sérieusement cet ouvrage et en suivant mes conseils avisés, vous allez profiter de mon expérience et ainsi gagner du temps et de l'argent !

Je vous souhaite une très agréable lecture.



Table des matières

Préface

Nous avons tous eu au moins une fois dans notre vie, envie de créer sa propre entreprise, d'ouvrir un commerce ou de développer une affaire lucrative…

Que nos motivations soient d'améliorer notre condition de vie et celle de notre famille, de quitter un emploi salarié peu intéressant ou tout simplement de gagner plus pour s'offrir le dernier cabriolet qui vient de sortir… Nous y avons tous pensé à un moment ou à un autre !

Je vous entend me dire :
d'accord, c'est ce que je veux, mais je ne sais pas par ou commencer,
je n'y connais rien et je ne sais pas créer un site internet.

Ne soyez pas inquiet, la majorité des gens qui réussissent maintenant sur le Web étaient comme Vous :

- ils ne savaient pas créer un site Internet,
- ils ne connaissaient pas les techniques de ventes,
- ils ne savaient pas faire d'un site web, un outil générateur de revenus.

Vous avez le choix entre :

- Continuer à travailler pour votre patron toute votre vie et ne jamais atteindre une réelle liberté financière,

Ou

- Commencer à mettre en place un système vous permettant de générer des revenus, à votre rythme, et sans quitter votre emploi actuel, jusqu'au jour où vous pourrez dire

« Au revoir, au revoir Président ! ».

La seconde solution est bien plus attrayante, N'est-ce pas !

Malheureusement, beaucoup d'opportunités proposées sur le Net sont en réalité des systèmes trompeurs qui enrichissent seulement les concepteurs de ces programmes.

Il est donc difficile dans un premier temps de :

- démarrer sans se faire arnaquer,
- faire la différence entre une bonne opportunité d'une mauvaise,
- trouver la "bonne info",
- acheter les bons produits ou services.

Beaucoup de systèmes, méthodes, ebooks ne valent pas grand chose.

Ne vous faîtes pas duper, tromper par des slogans du type :

- Devenez millionnaire en...
- gagnez 500€ par jour sans rien faire
- gagnez 100 000 dollars en 3 mois
- Réussir sans avoir de produits à vendre, sans site Internet...

L'un des objectifs de cet ouvrage est de vous aider à démarrer sur le web sans vous faire avoir !

Vous trouverez dans cet ebook, des techniques de ventes, des opportunités, leurs avantages, leurs inconvénients présentés d'une manière OBJECTIVE !

J'ai lu de très nombreux ebooks, dépensé plus de 2000 euros afin de sélectionner, à votre attention, ceux qui vous proposeront uniquement de l'information de qualité !
J'ai donc essuyé les plâtres à votre place...

En suivant les informations de ce guide, vous partirez dans la bonne direction...



Je vous souhaite une REUSSITE FLAMBOYANTE !

Thierry Dubois
Webmaster – Développeur Informatique

Internet, un eldorado ?

Notre économie a connu une véritable révolution. Cette révolution s'appelle INTERNET ! Nous pouvons dire dès maintenant qu'Internet est le réseau d'information majeur du 21ème siècle.

Le potentiel de faire des affaires sur Internet est énorme :

Selon Médiamétrie, plus de 30 millions de français se sont connectés à Internet en 2008, ce qui représente environ 60% de la population.
Et ce nombre ne cesse d'augmenter...

Selon l'étude réalisée par France Télécom, les Français portent sur Internet un regard qu'on pourrait qualifier d'enchanté. Pour plus de 90% d'entre eux, Internet symbolise la modernité, l'ouverture sur le monde, le progrès, la communication et les échanges.
Par ailleurs, pour plus des trois quarts (78%), Internet évoque l'accès de tous à l'information et au savoir, et pour les deux tiers (67%) la liberté.

De nos jours, il est difficile d'avoir les moyens financiers pour vivre pleinement sa vie.

Les prix augmentent sans cesse mais en ce qui concerne les salaires c'est une autre histoire. C'est pourquoi de nombreuses personnes recherchent une activité complémentaire via Internet.

Des milliers d'internautes français obtiennent un revenu grâce à Internet.

Alors pourquoi pas vous ?

La solution miracle n'existe pas

Il n'y a pas de méthode miracle, une opportunité qui vous fera gagner des centaines d'euros du jour au lendemain, sans travailler, sans un minimum de compétence informatique, sans un petit capital de départ…

Fuyez toute proposition d'affaire vous faisant miroiter que vous allez gagner beaucoup d'argent en quelques clics.

Tout le monde (pas besoin d'avoir son bac) peut gagner de l'argent avec Internet.
Mais, Il faut impérativement comprendre ce moyen de communication qu'est Internet, ses possibilités et ses contraintes.

Sans organisation, sans connaissance, vous pouvez tant bien que mal gagner quelques centaines d'euros mais sachez d'ores et déjà que vous pouvez gagner 10 fois plus si vous décidez en premier lieu d'APPRENDRE.

1. Pourquoi peu de gens vivent d'Internet ?

Tout simplement parce qu'ils ne sont pas nombreux à avoir conscience qu'il faut :

01. Se poser les bonnes questions,

02. Se fixer des objectifs,

03. Investir dans « l'information »,

04. Suivre une méthode de travail,

05. Connaître les techniques de ventes,

06. Savoir faire un site rentable et de QUALITE,

07. Investir dans la publicité,

08. Vendre des produits ou services uniquement de qualité

09. Ne pas passer d'un concept à un autre…

10. De la patience

Notre impatience à vouloir gagner de l'argent rapidement nous fait oublier l'essentiel :

Il est impossible de connaître le succès sans connaissance !

C'est comme si vous souhaitiez ouvrir un restaurant sans rien connaître à la restauration. Vous aurez sûrement des clients, mais pensez-vous que c'est de cette manière que vous allez pérenniser votre entreprise, fidéliser votre clientèle. J'en doute fort. Et bien avec Internet, c'est exactement la même chose.

Vous avez deux alternatives pour démarrer sur Internet :

- foncer tête baissée et faire les mêmes erreurs que le 95% des gens qui échouent...

ou

- commencer à investir votre capital temps pour apprendre le savoir-faire nécessaire vous assurant une REUSSITE certaine.

J'insiste sur le fait que si vous n'êtes pas disposé à investir de votre temps pour APPRENDRE, vous ferez très peu de profit avec Internet.

2. Le savoir n'a pas de Prix !

Il est indispensable d'investir un minimum d'argent dans votre formation personnelle.
Nombreux sont ceux qui pensent qu'il est inutile d'acheter des cours pour réussir. Quelle erreur !!

Grâce à Internet, vous avez la possibilité de trouver énormément d'informations gratuites.
Mais je vous assure que vous passerez un temps fou à dénicher la bonne Information.

N'oubliez pas qu'en apprenant, vous allez gagner bien plus que le prix initial de votre formation.



Fixez-vous un budget par mois dans votre apprentissage des techniques du web et vous verrez qu'il est simple après quelques mois d'obtenir 300€/mois de bénéfice voire beaucoup plus.

A titre de comparaison

Je vous pose une question très simple :

Combien faut-il investir dans l'achat d'un petit appartement pour obtenir à la location un minimum de 300 €/mois ?

50 000 € ? 80 000 € ? soit des années de sacrifices…

Pensez-vous que quelques centaines d'euros d'investissement pour se bâtir une rente de 300 €/mois sur Internet, est un bon investissement ?

Si vous avez répondu OUI, vous pouvez passer à la suite...

3. Pourquoi la solution passe par Internet

Nous voulons tous améliorer notre condition de vie, avoir plus de temps libre, avoir plus d'argent. Pour cela, plusieurs solutions se présentent à nous :

Travailler plus pour gagner plus

Dans ce cas vous gagnerez plus d'argent certes, mais à la longue n'auriez-vous pas l'impression de passer votre vie au travail.
C'est bien joli l'argent, mais si vous n'avez pas le temps d'en profiter je vous le demande : pensez-vous que cette solution va améliorer votre condition de vie !!

Créer sa propre entreprise en ville

Qui n'a pas rêvé une fois au moins dans sa vie de devenir son propre patron ?
Cette solution est très enrichissante mais nécessite un investissement financier important, qu'il ne vous faut pas négliger !
Si le lancement d'une entreprise est une aventure passionnante, c'est aussi une aventure risquée.

Créer sa propre entreprise sur Internet

Cette solution est aussi enrichissante que la précédente avec des avantages non négligeables :

- L'investissement financier est faible,
- Le risque est quasiment nul,
- 6 mois de préparation suffisent pour commencer à gagner quelques centaines d'euros chaque mois.

Il existe de nombreux outils pour gagner sa vie sur Internet à condition de les maîtriser et donc d'apprendre à s'en servir.

4. Avoir le Désir de réussir

Si vous êtes en train de lire cet ouvrage, c'est très certainement que vous avez décidé de vous lancer dans les affaires...

Je vous livre tous les éléments et outils pour lancer votre business mais charge à vous de travailler pour développer votre propre entreprise.

Il est donc important que vous ayez des MOTIVATIONS solides et que vous les affichiez bien en vue afin de ne jamais les oublier dans les moments délicats.

Inscrivez-les, imprimez-les, affichez-les devant vous afin de les avoir toujours présentes à l'esprit.

Votre imagination est un outil merveilleux et sans limite. Alors usez-en et abusez-en, vous constaterez que c'est un excellent moteur.

Plutôt que de vous dire
en permanence
" Pourquoi je ne peux pas "

Dites-vous
" Pourquoi je peux "

Au début, tout semble un peu compliqué.
Il faut du temps pour s'habituer aux nouvelles choses.

N'oubliez pas que vous allez apprendre un nouveau moyen de gagner de l'argent.

Cela vaut la peine que vous y consacriez des efforts, de la recherche, et de la réflexion.

5. Créer sa Net Entreprise en toute légalité

Vous avez du remarqué que les “opportunités” pullulent sur le Net.
Pour ce qui est des diverses obligations que nous devons honorer pour les exploiter, c'est le vide !

Les concepteurs de ces “opportunités” ne s'attardent pas sur le sujet.
Le web n'ayant pas de frontière, on vous demandera tout simplement de vous référer aux lois en vigueur du pays concerné.

Or beaucoup d'internautes gagnant de l'argent via le net se demandent s'ils sont dans la légalité.

La réponse est simple : **Chaque centime gagné doit être déclaré**.

Si vous doutez encore de cette réponse, c'est que vous avez lu trop d'informations erronées et contradictoires .

Si vous percevez des commissions grâce à

- L'affiliation,
- La vente de produits (ebook, logiciel),
- La vente de produits via le MLM
- L' affichage de publicité,

Vous devez les déclarer aux impôts, payer des charges sociales...

Lorsqu'on démarre sur Internet, les commissions perçues sont en règle générale peu élevées.
Mais ce n'est pas parce qu'on touche que quelques euros par mois que l'on ne doit pas les déclarer.
C'est embêtant mais c'est comme çà !

Vous pouvez tout de même lancer votre affaire Internet, obtenir quelques commissions sur votre compte paypal ou autres avant même de penser au cadre légal de votre affaire.
On ne vous enverra pas en prison pour quelques euros. Je vous rassure. ☺

Mais,si votre objectif est de gagner votre vie grâce au web, il est préférable que vous soyez INFORME.

Téléchargez : Créer sa Net Entreprise en toute légalité

Vendre ses propres produits ou services

Dans cette 1ère partie, je pars du principe que vous avez envie de vendre des produits ou services bien à vous.

Si vous êtes déjà commerçant, artisan ou entrepreneur, Internet vous aidera à augmenter considérablement votre fichier clientèle.
Dans un premier temps, vous n'avez donc pas de préoccupation pour savoir ce que vous allez distribuer.

Vous allez toutefois et sans aucun doute être fort intéressé par ce qui suit car vous allez découvrir des opportunités ou des possibilités nouvelles qui seront tout à fait complémentaires à votre activité principale.
Ce seront en tous cas des sources potentielles de revenus supplémentaires non négligeables.

Si vous êtes un particulier, avec l'envie de créer vos propres produits ou services, prenez le temps d'étudier votre projet d'une manière détaillée comme un vrai chef d'entreprise.

1. L'intérêt d'avoir son propre produit

En ayant votre propre produit, vous pensez que c'est la meilleure manière de gagner de l'argent sur Internet.

Certes, vous conservez 100% des profits mais avez-vous pensé aux frais de création, de représentation, etc...
Au final, ce n'est pas 100 % du prix de vente que vous obtiendrez comme bénéfice mais 50 % tout au plus.

Certains doivent se dire :
« pourquoi s'ennuyer à créer son propre produit vu qu'il existe des programmes d'affiliation proposant des commissions à plus de 50% ».

Je suis d'accord, MAIS **le simple fait de détenir son propre produit vous permettra** :

- D'avoir un produit unique,
- D'avoir la possibilité que des webmasters fassent la promotion de votre produit en :
  - utilisant votre propre programme d'affiliation,
  - faisant des échanges promotionnels avec d'autres sites.

En vendant les produits des autres, vous n'avez aucun contrôle :
vous ne pouvez pas modifier les prix, les produits, les moyens de promotion...
Bref, vous êtes à la merci d'un programme quel qu'il soit.

Je vais vous raconter une petite anecdote.

En 2003, avec ma femme, nous avons distribué des produits Internet émanant de deux sociétés Belges (Distri-web Ltd et Webconnecto) en suivant scrupuleusement leurs stratégies commerciales.

Nous avons passé beaucoup de temps à promouvoir les produits de ces deux entreprises.
Tout se passait très bien, jusqu'au jour où l'une d'entre elles a fermé ses portes et l'autre ne tenait plus ses engagements face aux clients.

Bilan des courses : nous avons perdu notre temps ! Et comme vous le savez, du temps c'est de l'argent...

Le simple fait d'avoir son propre produit vous donne des possibilité de manœuvre bien plus grande et **vous pouvez évoluer en tant que chef d'entreprise.**

Retenez ceci :

Vendre les produits des autres
est une très bonne stratégie de démarrage
car vous prenez le temps de bien comprendre
les rouages d'Internet tout en gagnant un revenu.



En créant votre propre produit Unique,
vous augmenterez rapidement votre revenu !

2. Créer son propre produit ou service

La grande majorité des internautes qui désirent gagner de l'argent sur internet se pose la question suivante : « quels produits dois-je vendre pour gagner de l'argent ? ».

Ne vous posez pas cette question : **trouvez un marché à exploiter avant même la création du produit.**

Une idée qui ne répondrait pas à un besoin et qui ne permettrait pas de trouver un nombre suffisant de clients disposés à payer un prix rentable pour la future entreprise, une telle idée ne présente aucun intérêt.

Pour commencer, il est bon de prendre de quoi écrire et de coucher sur le papier les idées principales de votre projet.

Cette étape est importante car elle va vous permettre de définir ou visualiser VOS rêves et VOS ambitions qui vont rapidement devenir VOS objectifs et VOS motivations.



- Quels sont vos objectifs ?
- Quels résultats attendez-vous ?
- Quel type de produits pour quel type d'activités ?

Cette première phase étant prépondérante pour la suite :

- **Prenez le temps** de bien mûrir vos idées et votre projet.

- Ajoutez à la définition de votre rêve et de vos objectifs un échéancier de façon à vous fixer des ambitions précises et datées afin de renforcer encore votre **volonté de réussite**.

- **Imaginez votre "commerce"** et surtout sa personnalisation comme on prépare la vitrine d'un magasin.
  Réfléchissez bien à la façon dont vous allez pouvoir y mettre un maximum de VOTRE personnalité.

- Posez-vous des Questions, **parlez de vos idées** avec vos amis, vos proches. Communiquez sans limites avant de risquer de vous « emballer » et de vous engager davantage pour une idée qui n'est peut être pas la bonne.

3. Ne négligez pas l'étude de marché

Lancer son propre produit sur Internet, demande un investissement bien plus important que de vendre les produits des autres.

Si vous projetez de créer votre entreprise via Internet, **faîtes une étude de marché** !

L'étude de marché vous permettra de déterminer l'ensemble des moyens dont vous devrez disposer pour mettre à exécution votre projet dans les meilleures conditions.

Pour cela, vous devez vous poser plusieurs questions :
Vendre quoi, où, comment et à qui ?

- Quelle est ma cible, ma clientèle ?
  - Combien serait-elle prête à dépenser pour obtenir mon produit ?

- Quels sont les produits ou services que je veux vendre ?
  - Quels sont ses caractéristiques, ses avantages ?

- Qui sont mes concurrents ?
  - Comment sont-ils situés géographiquement ?
  - Quelle gamme de produits ou services offrent-ils ?
  - Quelle est leur cible de clientèle ?
  - Quelle est leur politique de prix ?
  - Quelle est leur politique commerciale ?
  - Quelle est leur stratégie de communication ?
  -

- Comment vais-je vendre ?
  - Quelles techniques marketing dois-je mettre en place ?
  - Quelle est ma stratégie de commercialisation ?
  Etc...





Ce guide, vous propose une méthodologie simple et pragmatique pour conduire vous-même votre étude de marché : recueil des informations sur l'offre, la demande et l'environnement…

Illustré par des exemples concrets, choisis parmi des activités et des clientèles variées, il vous permet de faire les bons choix stratégiques et vous propose, en prime, une check-list pour ne rien oublier !

APCE / Etude de marché

4. Trouver une idée lucrative

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée.
Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mature avec le temps.

Il existe une grande variété de formes d'idées :

- plus l'idée est **nouvelle**, plus il faudra s'interroger sur la capacité des futurs clients à l'accepter,
- plus elle est **banale**, plus il conviendra de s'interroger sur sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

Pour vous aider à trouver ou choisir l'idée de création qui vous conviendra le mieux, je vous propose de :

- recevoir par e-mail les "nouvelles idées" de l'APCE
- lire cet ebook : www.tour-du-monde-80-idees-neuves.com
- Visitez ces sites : 365idees.com oseo.fr grainedentreprise.fr

Même si vous ne trouvez pas l'idée qui vous convient à 100%, que les idées présentées ne sont pas 100% Internet, les sites web ci-dessus vous aiguilleront fortement pour créer votre projet sur Internet.

Exemple pour créer un site rentable :

1) Trouvez une niche bien ciblée sur l'un des problèmes que les gens vivent comme par exemple : manque d'argent, solitude, souffrance, le tabac...

2) Trouvez la solution à ce problème en fournissant à vos lecteurs de l'information utile. Soyez Généreux et honnête avant de penser à votre bourse.

Ainsi, il vous sera bien plus aisé de transformer votre site d'information en site de vente qui marche ! (vente de produits, affiliation liées au thème proposé).

A noter :

Un site traitant d'un thème d'actualité tel que l'écologie ou un thème ludique tel que le voyage... peut tout aussi bien devenir un site populaire.

N'oubliez pas, Internet est sans limite !
Les meilleures idées viennent de leur propriétaire et non des personnes qui les suggèrent.

5. Pourquoi créer un produit d'information ?

Comme vous le savez, Internet a été surnommé “ l'autoroute de l'information ” parce que ce média est basé sur le concept de l'accès instantané à l'information.

Chaque jour, nous sommes des millions en ligne à chercher de l'information, à chercher divers produits ou services, à participer à des forums...
Cette liste s'étend presque à l'infini !

L'immense croissance de popularité de l'Internet fait qu'aujourd'hui, il est très judicieux de développer son propre produit d'information.

Jamais, il n'a été plus facile pour quiconque de développer et de vendre son propre produit.
Jamais n’a-t-il été à la fois aussi abordable et possible pour quiconque de bâtir et de promouvoir sa propre entreprise.

Derrière les sites pour adultes (sexe, porno etc...), ce sont les produits d'informations qui sont devenus les meilleurs vendeurs sur Internet.
(source : commerceNet/Nielson Media Research)

Pourquoi ?

- La plupart des gens achètent volontier lorsqu'il s'agit d'obtenir des connaissances qui rendront leur vie plus facile ou plus confortable.
- L'époque du contenu gratuit est terminée.
  Les gens souffrent d'une surcharge d'information et sont donc prêts à payer pour que l'information dont ils ont besoin leur soit livrée d'une manière organisée et efficace.

Voilà pourquoi les produits d'information représentent pour l'entrepreneur une occasion d'affaire remarquable.

Dès que vous disposez d'un ebook utile et de qualité, vous battez immédiatement à plate couture toute autre forme de publication.

Pourquoi ?

- Ils sont faciles à vendre
- Ils génèrent des profits rapides
- Les frais de création sont quasiment nuls.
- contrairement à un livre traditionnel, on peut intégrer aux textes :
  - Une table de matières interactive qui permet d'accéder d'un clic de souris à l'information souhaitée,
  - Des liens actifs vers des sites utiles ou complémentaires,
  - Et bien plus encore.

Ecrire un ebook de qualité demande un savoir-faire.

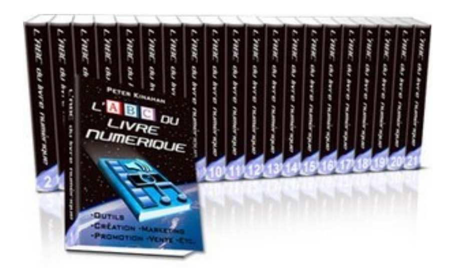
Créer et vendre des ebooks est une activité très lucrative si on connait les techniques de commercialisation.

Quand j'ai eu l'idée d'écrire cet ebook et n'étant pas un auteur dans l'âme, je n'avais aucune idée de la manière dont je devais m'y prendre.

J'ai acheté plusieurs ebooks traitant du sujet dont L'ABC du livre numérique.

J'ai trouvé dans cet ouvrage, vraiment tout le nécessaire pour débuter mon produit d'information dans les meilleures conditions.

Ce n'est pas une recommandation que je vous propose, c'est une nécessité ! En faisant l'acquisition de cet ebook, vous allez gagner un temps précieux et même faire de belles économies. Je ne vous en dit pas plus...



C'est un ouvrage structuré d'une manière remarquable, très complet (plus de 600 pages). Le seul à ma connaissance qui vous fera découvrir avec autant de précision comment rapidement créer, publier, promouvoir et vendre votre propre produit d'information rémunérateur sur l'Internet.

De plus, L'ABC du livre numérique va vous montrer comment générer un maximum de clients potentiels qualifiés, puis comment transformer une IDÉE en CONTENU... puis votre CONTENU en REVENUS.



Un ebook n'est pas uniquement dédié à la vente.
Vous pouvez écrire un ebook sur votre activité et le proposer en téléchargement gratuit.

De cette manière, vous aurez un produit GRATUIT prêt à l'emploi pour capter les adresses emails de vos visiteurs et ainsi les fidéliser...



Vous vous posez peut-être la question : Que vais-je vendre sur Internet ?

Il existe une infinité de réponses possible.
Vous pouvez vendre vraiment n'importe quels produits sur Internet : des produits numériques, des produits physiques, des services, des conseils, de la publicité...

Aujourd'hui, il n'a jamais été aussi simple de se lancer dans la vente en ligne.
Pour réussir, fixez-vous des objectifs et restez motivé !

Vous n'avez pas votre propre produit ou service, rassurez-vous ce n'est pas un frein.



Identifiez les produits qui se vendent bien sur Internet et choisissez plus particulièrement des produits ou services dans un domaine que vous appréciez.
C'est une règle d'or pour bien vendre sur Internet.

Que vous souhaitiez vendre des produits physiques ou numériques, de nombreuses possibilités s'offrent à vous :

- Le Drop Shipping
- L'affiliation
- Les liens sponsorisés
- Le MLM
- Droit de revente
- Droit à la personnalisation (Ebook viral)

La vente par Internet a plusieurs avantages :

- Peu de frais financiers
- Aucune contrainte géographique

A vous d'en tirer profit et de réagir comme un entrepreneur !

Le Drop Shipping

1. Vendre des produits sans les acheter

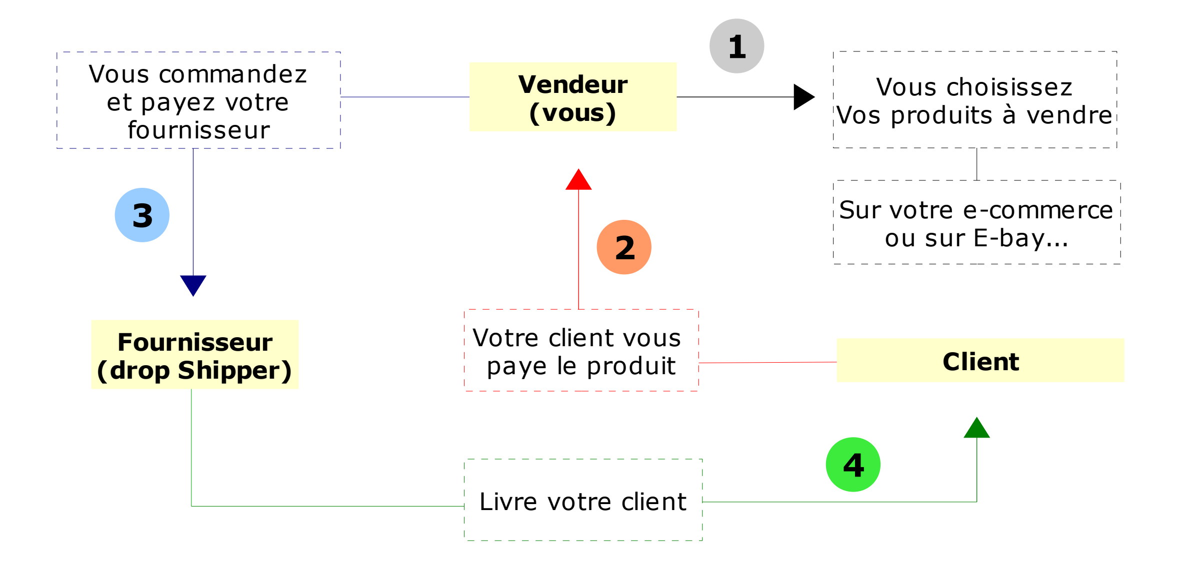
Si vous souhaitez vous lancer dans le e-commerce mais que vous ne savez pas quoi vendre, il existe une méthode de vente appelée le Drop Shipping.
Le drop Shipping, très développé aux Etats-Unis, en Angleterre, en Chine a démarré en France depuis quelques années (en 2005).

Le drop shipping, c'est quoi ?

Le principe est très simple.
Vous vendez sur Internet des produits mis à votre disposition par des professionnels (grossistes, importateurs, distributeurs...) sans avoir à les acheter au préalable.
Vous n'avez donc pas à gérer de stocks, ni à vous occuper de la logistique.

Comment se déroule une vente ?

- Vous choisissez vos produits et leurs prix de revente.
- Vous intégrez vos produits sur votre e-commerce.
- Le client achète un produit.
- Vous commandez le produit auprès de votre fournisseur.
- votre fournisseur expédie en votre nom le produit à votre client.



2. Le Drop Shipping, est-ce rentable ?

A première vue, le drop Shipping est la méthode idéale pour démarrer une entreprise.

- **Faible investissement**
  Votre investissement de départ se limitera à une boutique e-commerce ou une boutique sur Ebay ainsi que l'inscription à un service de Drop Shipper.

- **Aucun risque de pertes**
  Pas de stock à gérer, ni d'invendu. Vous avez juste à faire un copier/coller des descriptions et images des produits à insérer dans votre boutique.

- **Aucune logistique à mettre en place**
  Le drop Shipper s'occupe de tout : l'expédition, matériaux d'emballages...
  Votre rôle est de retransmettre à votre fournisseur via une interface web les commandes de vos clients (quels produits, les quantités, adresses de livraisons...).

Vous vous dîtes génial, j'ai juste à choisir des produits, les intégrer sur mon site web, fixer les prix de revente avec une belle marge bénéficiaire et attendre que les ventes se fassent.

Malheureusement, ce n'est pas aussi si simple que cela n'y paraît.

La concurrence est rude et il est difficile de trouver de bons produits à vendre tout en se gardant une marge confortable.
Vos marges seront moins importantes que si vous commandez 1000 unités à l'avance.
Moins de risque, moins de gains, ce qui est logique...

Avec les drop shippers français, les marges sont faibles : environ 10%.
Avec les drop shippers étrangers, comptez 20 à 30% mais attention en cas de problème (les produits sont-ils conforme à la norme européenne, le renvoi du produit sous garantie est à la charge de qui vous ou le drop shippers).

De plus, ne pas à s'occuper de la logistique est un atout mais aussi un obstacle.
Vous ne contrôlez pas les délais d'expédition, le service après-vente...

Avec les drop shippers français, comptez 48h de livraison.
Avec les dropshippers étrangers, comptez 5 à 10 jours de livraison.

Enfin, le point le plus important, les drop Shippers pullulent sur le web et malheureusement ils ne sont pas tous honnêtes...
Vérifiez systématiquement avant même de regarder leurs produits, les N° RCS, code APE, SIRET, numéro de TVA...

Conclusion

Le drop Shipping est un bon moyen pour vendre sur Internet et se faire de l'argent à condition de bien choisir ces drop Shippers.
Les marges avec les Drop shippers français sont moindre mais vous aurez moins de problèmes...
Le concept est très séduisant mais la vérité en est autrement.

Votre réussite dépendra du travail que vous fournirez en amont :

Faîtes des recherches sur les fournisseurs et sur les produits qu'ils vendent.
Faîtes des recherches sur des comparateurs de prix.
Choisissez un type de produits à vendre et non un e-commerce "foire fouille".
Optez pour un e-commerce, plutôt qu'une simple boutique ebay.

Encore une fois, il n'y a pas de solution miracle ;-)



Pour alléger considérablement votre travail de recherche, je vous recommande ce guide.

Mise à part la liste de grossistes proposée, vous trouverez dans cet ebook des conseils importants à suivre et les erreurs à éviter !

Bémol : Cet ebook est mal structuré...

Guide des grossistes

Quelques Drop Shippers implantés en france (non testés) :

DropShipping
Pixmania
Pridoo
Destockagedirect
LegavenueFrance

Les programmes d'affiliations

1. Principe de fonctionnement

Certaines entreprises qui fabriquent ou commercialisent des produits ou des services vous proposent de les vendre pour leurs comptes et vous commissionnent en retour pour chaque vente que vous effectuez.

Le système est vieux comme le monde mais fonctionne toujours très bien.

L'affiliation constitue un bon moyen de gagner de l'argent.
Lorsque qu'un visiteur clique sur votre lien (avec votre N° d'affilié), vous serez payé par une commission sur la vente.

Donc pour gagner de l'argent, **le consommateur doit faire un achat**.



Un simple lien sur un site ne suffit pas pour attirer le consommateur à cliquer.

Pour augmenter considérablement vos ventes, vous devez impérativement offrir une description détaillée du produit, décrire ses avantages, tout en restant objectif...

Il existe **deux types de programmes** :

Simple

Vous touchez des commissions sur vos ventes personnelles.

Combinée "2-tiers"

Vous touchez des commissions sur deux niveaux : commissions sur vos ventes personnelles ainsi que sur les ventes de vos affiliés.

Une affiliation sur deux niveaux peut s'avérer très intéressante dans le temps.
Ne vous attendez pas à un miracle ! Maximum 20% de vos affiliés feront des ventes.



2. Différents types de paiement

- **Commission sur vente**

En général, dans le marketing d'affiliation, vous gagnez de l'argent par des commissions (un % sur la vente). Vous êtes payé à la vente.

- **Revenu Résiduel** (ou revenu récurrent)

Les affilieurs (les marchands) vous payent une commission résiduelle en fonction du service mensuel vendu.

Par exemple, un hébergeur propose un hébergement à 10€/mois avec un contrat sur un an. Cet hébergeur propose à ses affiliés 10% par abonnement.
En vendant ce service avec votre lien d'affilié, vous touchez une petite commission (1€) et ce pendant 12 mois.
C'est intéressant, car vous serez commissionné aussi longtemps que votre consommateur paye son abonnement mensuel.

- **Revenu par Lead** (CPL)

Les affilieurs vous payent pour chaque visiteur de votre site qui remplit un formulaire via votre lien d'affilié.
Sur ce formulaire, le visiteur donne ses coordonnées : nom, prénom, adresse, N° de téléphone et adresse email.

- **Revenu au clic** (CPC)

Les affilieurs vous payent pour chaque visiteur de votre site qui clique sur un bandeau (bannière).
Cette formule est intéressante si votre site a un trafic élevé.

Les sources de revenus sur ce type de programmes sont multiples et il vous appartient d'en prendre connaissance avant de postuler à un programme.



Comment l'affilieur sait-il si une commission vous revient ?

> L'affilieur sait quand il doit vous attribuer une commission grâce à votre lien d'affilié.
> Votre lien d'affilié est constitué d'un code unique de chiffres et de lettres.

Il existe deux types de conditions de paiement :

- Paiement hebdomadaire ou mensuel (et même trimestriel…)
- Lorsque vos gains atteignent un certain montant
  (50€ ou 100€ en général)

Les affillieurs vous payent en général de manière régulière.
Lisez tout de même le contrat d'affilié avant de vous inscrire à un programme…

3. Procédure d'inscription

Si un programme d'affiliation vous intéresse, que vous souhaitez le proposer sur votre site et ainsi toucher des commissions, il vous suffit de vous inscrire GRATUITEMENT en remplissant un formulaire.

La plupart du temps, il vous sera demandé de fournir un nom d'utilisateur (login) et un mot de passe.

Votre inscription terminée, vous pourrez récupérer chez l'affilieur (le marchand) votre lien d'affilié appelé aussi **ID affilié**.

Exemples de lien d'affilié :

http://www.votreidentifiant.siteaffilieur.com
http://www.siteaffilieur.com?id=votreidentifiant

Vous pourrez aussi placer des éléments graphiques sur votre site ou encore insérer des liens dans vos emails afin de diriger des clients potentiels sur le site de l'affilieur.

Une fois les liens mis en place, vous commencez à engranger des revenus grâce à l'affiliation. Vous avez la possibilité de les étudier en temps réel grâce à votre espace affilié présent sur le site de l'affilieur.



Je vous conseille de créer sur votre ordinateur un fichier de type « tableur » avec Excel ou open office.

Vous pourrez y reporter, sous forme de tableau, tous vos liens d'affiliations avec les « logins » et les « mots de passe » correspondant ainsi que les adresses emails utilisées pour vous inscrire.
Ce sera très utile pour récupérer vos identifiants en cas de perte.

Tableur à Télécharger Gratuitement

4. Les plate-formes d'affiliation *(ou régies)*

Vu l'explosion du nombre de programmes d'affiliations depuis la fin des années 1990, des sociétés se sont spécialisées dans l'offre de ce type de programme.

Ce sont de véritables plates-formes, et en vous inscrivant chez elles, vous allez pouvoir accéder à de multiples produits et services.

Les avantages :

- Inscription simultanément chez plusieurs dizaines de partenaires de renom tout en n'ayant à remplir qu'une seule fois le formulaire.

- Centralisation des gains
  Exemple : si vous travaillez avec trois régies d'affiliations, vous pouvez vendre de nombreux produits. Vous recevrez 3 chèques ou 3 virements, ce qui simplifie votre comptabilité.

L'inconvénient MAJEUR :

- Les commissions proposées par les affilieurs sont très faibles.

  Pourquoi ?

  La régie demande aux affilieurs une forte commission allant de 25% à 40%, sans compter le droit d'entrée.
  Dans ces conditions, les affilieurs ne peuvent plus se permettre d'être généreux avec leurs affiliés.



Les annonceurs étant également les payeurs, ce sont eux qui prennent la décision finale et vous donnent ou non leur accord pour assurer la promotion de leurs produits ou services.

En conséquence, il est déconseillé de proposer un site encore en construction.
Dans ce cas, vos demandes de partenariats seront purement et simplement refusées et vous pourriez être banni définitivement par la plate-forme.

De plus, nombreux sont ceux qui demandent à leurs affiliés d'avoir un réel site Internet !

Voici un site très complet : rentabiliser.com

5. De bonnes raisons pour choisir l'affiliation

L'affiliation est un bon moyen pour démarrer une affaire en ligne et ce pour plusieurs raisons :

- **Son coût**

Dans la grande majorité des cas, l'inscription à un programme d'affiliation est gratuit. De plus, vous évitez certains frais de démarrage d'une affaire en ligne :

- Pas de frais de production sur les produits à vendre
- Pas de frais concernant la mise en place d'un site de vente
  Le site de vente est fourni par le vendeur (l'affilieur)
  Erreur !*
- Pas de frais d'hébergement de site de vente
  Votre lien d'affilié est hébergé sur le serveur de l'affilieur
  Erreur !*

- **Sa simplicité**

Ce type de marketing évite tous les problèmes d'une affaire classique :

- Pas de stock à gérer
- Pas de commande à prendre
- Pas de livraison à effectuer
- Pas d'encaissement à contrôler
- Pas de gestion d'un service après vente

Il est vrai qu'il n'y a pas de risque financier.
Il est vrai qu'il est possible de générer un revenu chaque mois avec l'affiliation.

Mais si vous pensez que cela est possible sans que vous déboursiez un seul centime, permettez-moi de vous dire que vous croyez encore au “Père noël”. Vous devez investir dans la publicité. Sans Pub Pas de gain !



* Votre rôle en tant qu'affilié est de faire connaître le produit. Vous devez apporter des clients au vendeur.
Vous devez recommandé le produit, dire pourquoi vous l'avez appréciez.

Le message que j'essaye de vous faire passer est donc qu'il ne faut surtout pas faire la promotion de vos liens d'affiliation en direct.

6. Les "marques blanches"

Les sociétés qui proposent ce type d’affiliation dite en « Marque Blanche » vous offre GRATUITEMENT un ou plusieurs sites en sous domaine (http://votrenom.lesiteaffilieur.com) entièrement personnalisables à vos couleurs...

Grâce à ces programmes, vous aurez à votre disposition :

- de véritables sites de ventes, automatiquement mis à jour par les éditeurs, au lieu de simples bannières à intégrer sur votre site !
- un lien de parrainage qui vous permettra en le diffusant, de vous constituer une équipe de commerciaux qui contribueront à votre réussite tout en construisant la leurs.

De plus, vous pourrez intégrer du contenu en marque blanche sur votre site en tant qu'affilié.
Vous pourrez par exemple proposer sur votre site, une rubrique sur les sonneries pour téléphone mobile, les petites annonces, les rencontres etc.
Vous aurez juste un script à copier !



Certains vous diront que vous devrez avoir juste quelques notions de référencement ou faire un peu de publicité pour vous enrichir avec ce type d'affiliation. C’est totalement Faux !

Ceux qui gagnent beaucoup d’argent avec les marques blanches font de grandes campagnes de promotion ou/et ont des sites à fort trafic.

Je suppose que ce n’est pas votre cas :

- Vous ne pouvez pas investir des sommes folles dans la publicité.
- Vous n’avez pas encore un site web avec des milliers de visiteurs.



Oui mais alors, à quoi vont me servir les marques blanches ?

Voici 2 bonnes raisons d’intégrer ces contenus sur votre site Internet :

- Vous rajouterez du contenu, des services à votre site Internet,
- Vous pourrez gagnez quelques euros tous les jours.

En d’autres termes, vous allez enrichir le contenu de votre site avec des produits de qualité, mais aussi valoriser votre audience tout en diversifiant et en multipliant les sources de revenus.

7. Les programmes de revente

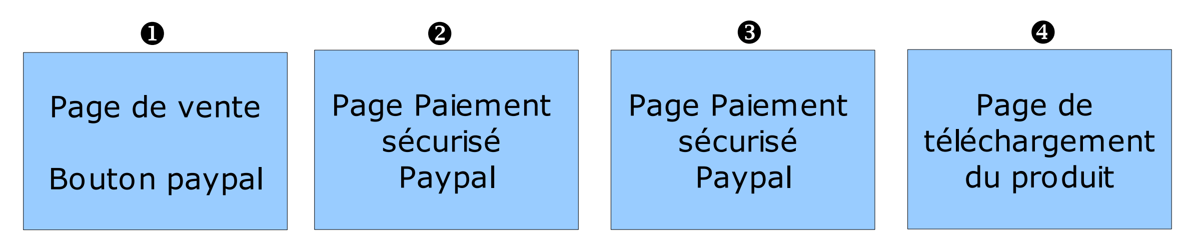
C'est une forme de programme d'affiliation.
En général, un programme de revente est basé sur une relation entre professionnel (Business to Business).
Les marchands recherchent des revendeurs en leur proposant une relation d'affaire basée sur un contrat.
Les revendeurs achètent les produits ou services à un prix avantageux pour ensuite les revendre à leur tour.

Néanmoins, une deuxième forme de programme de revente existe pour l'achat de produits en téléchargement.

En tant qu'affilié et après achat du produit, vous obtenez une page de vente personnalisée, hébergée sur le serveur de l'affilieur pour que vous perceviez votre commission immédiatement sur votre compte Paypal.

Le paiement s'effectue en deux étapes :

- Le premier paiement et destiné au membre affilié à qui appartient la page de vente.
- Le deuxième paiement est destiné à l'affilieur, au concepteur du programme de revente.



❶ le client veut passer commande et clique sur le bouton Paypal
❷ le client fait son premier paiement
❸ le client fait son deuxième paiement
❹ le client télécharge son achat

Ce processus comporte deux avantages face à un programme d'affiliation classique :

Des outils clé en main
Au lieu d'un simple lien d'affilié, vous avez une page de vente, prête à l'emploi.
Vous pouvez donc commencer à gagner de l'argent sans même avoir besoin de créer un site Internet ou une page de vente.

Le paiement est immédiat.
Pour chaque vente réalisée, vous touchez une commission instantanément.
Vous n'êtes pas obliger d'atteindre un seuil de paiement ou la fin du mois pour toucher votre argent.

8. Comment choisir un bon programme d'affiliation

Il existe des milliers de programmes d'affiliations. Le grand secret pour choisir les bons programmes d'affiliations est en premier lieu la patience.
Mais, vous avez de la chance, j'ai fait le travail à votre place...

Sachez qu'un bon programme d'affiliation n'est pas qu'une simple inscription.

C'est un outil complet :

- Pour se générer des revenus !
- Qui permet aussi bien à l'Affilié qu'à l'Affilieur de gagner de l'argent dans une relation "win-win" (Gagnant-Gagnant).

Plusieurs critères sont à prendre en considération avant de choisir un programme d'affiliation :

Critère N°1 : Choisir un marché porteur

Qui dit "marché porteur" dit marché à fort potentiel de vente.
N'essayez pas de vendre un produit d'affiliation si la demande est très faible.
A contrario, ne vous lancez pas dans un marché trop encombré.

Par exemple, tout le monde faisant du commerce avec ebay, il est difficile de tirer son épingle du jeu. C'est ce que l'on nomme "le syndrome du mouton de panurge".
Il y a aussi des marchés très porteurs qui semblent être encombrés mais où la clientèle se renouvelle sans cesse, où la clientèle augmente de jour en jour.

Voici quelques exemples de marchés très porteurs :

- Business à domicile
- Création, référencement, hébergement de site web
- La rencontre
- Lingerie, la mode
- Les jeux d'argent
- Les produits du bien être et de la santé
- L'écologie, l'environnement

La première question que vous devez vous poser :

Y-a-t-il une demande importante sur ce marché pour que je puisse réaliser un bon chiffre d'affaire ?

Critère N°2 : Choisir les produits de votre marché cible

Le produit est ROI !

Vous devez absolument faire attention à ce que vous allez vendre.
Si vous vendez de la M...., vous perdrez à coup sur la confiance de vos clients.
Dans ce cas, vos clients ne seront pas prêts à choisir un autre produit dans votre "boutique"...

Un marché très porteur est bien celui du travail à domicile via le Net.

Vu la conjoncture, tous les jours, des milliers d'internautes recherchent une solution pour augmenter leur pouvoir d'achat.

C'est un marché très porteur qui est en plein Boom mais où la vigilance doit être de rigueur.

Pourquoi ?

Bon nombres d'ebooks, de concepts, de méthodes fleurissent tous les jours promettant des gains immenses en un temps record.
C'est ce que j'appelle « l'attrape nigaud »



A chaque fois que vous voyez des designs de site constitué de photos représentant des dollars, des belles voitures ou maisons etc, il y a 99,99% de chance que ce soit un attrape nigaud.
En général, ces produits ne sont pas très chers pour que vous soyez tenter d'acheter tout de suite.

Lorsque vous lisez les termes : millionnaire, fortune internet, devenez riche... Vous voyez le genre...
Ne tombez pas dans le panneau.
Vous ne pourrez pas me dire que vous n'avez pas été prévenu.

Voici les questions que vous devez vous poser :

Est-ce que le produit est de qualité ?
Est-ce que je conseillerais ce produit à ma famille, mes amis ?
Est-ce que le prix du produit est honnête par rapport au service rendu ?

C'est uniquement si vous avez répondu oui à ces trois questions, que vous pouvez promouvoir le produit, le proposer à vos clients.

Dans le cas contraire, vous allez peut être vous faire un peu d'argent mais votre business sera très fortement compromis pour l'avenir.

Quel est l'intérêt de ces fameux concepteurs de programmes mensongés, qui promettent monts et merveilles...?

Vous vous en doutez, leur but est de faire un maximum de fric en un minimum de temps.

Vous vous dîtes, çà ne peut pas marcher, c'est trop gros !
Détrompez-vous !
Beaucoup de gens recherchent la facilité et en leur proposant de gagner beaucoup d'argent sans connaissance au préalable, sans travailler, ils foncent, sans se poser de questions.

Leur stratégie et le déroulement de leur affaire est simple :

- Le concepteur met en place une belle page de vente avec un discours alléchant dans le but de faire un maximum de ventes.

- Il propose un bon programme de rémunération pour que l'affilié soient enclin à la promotion de son programme.

- Dans un premier temps, l'affilié ne dévoilera pas que ce programme est "bidon" pour deux raisons :
  - Il a envie de récupérer au minimum sa mise de départ
  - Et surtout, ils a encore envie d'y croire.

  Conséquence :
  - l'affilié se démène pour faire des ventes.
  - Le business de cet affilié est fortement compromis dans l'avenir en proposant ce genre de produit à ses clients !

- Le concepteur par l'intermédiaire de ces affiliés fait un maximum de ventes. Imaginez juste 1 vente/ affilié...
  Pour l'affilié ce n'est que quelques euros, mais pour le concepteur, c'est le Jack pot !

- Dans un deuxième temps, cet affilié perd toute crédibilité aux yeux de ses clients, sa liste de contact s'évapore.
  Furieux, révolté d'avoir été dupé, il poste des messages à droite et gauche sur des forums.

- L'arnaque étant dévoilée au grand jour, le concepteur (pas folle la guêpe) relance en parallèle quasiment le même concept avec un nouveau slogan et une nouvelle page de vente.
  La méthode miraculeuse ne s'appelle plus Sam le millionnaire mais toto le millionnaire :-)

Et le pire dans tout çà, c'est que ces systèmes sont de plus en plus présents sur le web. Donc méfiance !

Critère N°3 : Choisir des programmes rémunérateurs

Votre but est de gagner de l'argent mais pas n'importe comment !

Votre premier réflexe, comme je le disais précédemment c'est que le produit doit valoir le prix affiché.

- Si la commission est forte mais le tarif du produit est exagéré par rapport au service rendu, vous ferez peu de ventes.
  Privilégiez donc le rapport qualité/prix du produit plutôt que le taux de commission proposé.

Votre deuxième réflexe est de dissocier les programmes d'affiliation que vous allez promouvoir par le biais de la publicité et ceux que vous allez intégrer dans votre liste de contact ou sur votre site Internet.

- Si vous investissez dans la publicité payante, choisissez :

  - des programmes d'affiliations qui proposent une commission sur vente : un minimum de 30% de commission,

  - des produits ou services qui vous rapporte un minimum de 30 € /vente.

- Si vous présentez des liens d'affiliations dans le corps du texte de votre site internet ou de vos emails, choisissez :

  - des programmes d'affiliation utiles à vos visiteurs, à vos abonnés. Le type de paiement ou le taux de commissionnement est dans ce cas secondaire.

A noter **:**

Les produits d'informations ont bien souvent des commissions importantes et faciles à vendre.
De nombreux vendeurs versent 50 % de commissions ou plus pour la vente de leurs produits.



Grâce à URL OK, vous allez pouvoir raccourcir vos URL et obtenir des statistiques (nombre de clics / lien d'affiliation) et cacher vos liens d'affilié.
Les liens fournis sont simple à copier... et c'est Gratuit !!

URL OK

Privilégiez les programmes d'affiliation qui proposent :

- **Des outils gratuits de promotion**

  Comme je disais précédemment, recherchez la relation « win-win ». C’est de cette manière que les bons programmes fonctionnent et font des affiliés satisfaits !

- **Un revenu récurrent**

  Il est toujours intéressant de toucher une commission tous les mois ou tous les ans et ce, aussi longtemps que votre client reste abonné au service proposé.

- **Un programme à deux niveaux**

  En percevant un pourcentage sur les ventes de vos affiliés directs, vous allez générer un chiffre d’affaire supplémentaire qui peut être conséquent si et seulement si l’affilieur met à votre disposition, tous les outils nécessaires pour la promotion.

  D’où l’intérêt de trouver des affiliations qui « forment » ses affiliés. Vous pourrez de ce fait, aider vous-même vos affiliés...

- **Un paiement rapidement**

  Certains programmes adressent les règlements tous les trimestres. Ce qui me paraît un peu abuser…



9. Termes à connaître

Si vous avez l'intention de développer votre affaire avec le marketing d'affiliation, vous devez vous familiariser avec son vocabulaire.

Affilieur
C'est un annonceur qui propose un programme d'affiliation dans le but d'augmenter sa notoriété.
Le programme d'affiliation proposé rémunère les affiliés selon un type de paiement prédéfini.

- **Programme CPM** (Coût Par Mille)
  Paiement pour 1000 affichages d'une bannière ou d'une pop-up présentée sur votre site.
- **Programme Pay-Per-Clic *:* CPC** (coût par clic)
  Paiement pour chaque clic qui dirige le visiteur vers le site de l'annonceur.
- **Programme Pay-Per-Lead *:* CPL** (coût par lead)
  Paiement pour chaque adresse valable (lead) envoyée à l'annonceur générée par le lien d'affilié.
  En générale, l'internaute doit remplir un formulaire, faire une demande d'un article gratuit, faire un téléchargement...
- **Programme Pay-Per-Sale *:* CPS** (CPV : coût par vente)
  Paiement d'une commission pour chaque vente d'un produit ou service générée via le lien d'affilié.

Affilié
Une personne qui s'inscrit à un programme d'affiliation pour obtenir des commissions en promotionnant les produits ou services de l'affilieur.
En d'autres termes, l'affilié est un partenaire de l'affilieur.

Sous-affilié
Affilié qui est placé sur le deuxième niveau de votre organisation.
Cette personne a été parrainée par un de vos filleuls dans un programme d’affiliation deux-tiers.

Plate-forme d’affiliation (régie publicitaire)
Un site qui propose une liste de programmes d’affiliations sur différents domaines d'activité.

Lien d’affiliation
Code qui envoie votre visiteur sur la page de vente de l'affilieur (vendeur).
Ce code est un lien personnalisé qui vous identifiera en tant qu'affilié du programme.

Cookie
Code qui s'introduit sur l'ordinateur de votre prospect lorsque celui-ci a cliqué sur votre lien d'affiliation.
Ce cookie détermine quel affilié doit toucher une commission.

10. Exemples de bons programmes d'affiliation

1TPE



Seuil de paiement : 30 €

Affiliation sur 2 niveaux
De 10 à 70 % de commission

Inscription Gratuite

1TPE vous permet, sans frais fixe, de mettre en vente vos produits ou services virtuels immatériels (logiciels, espaces publicitaires, ebooks, accès membres, offres de référencement, options payantes sur votre site...) en les enregistrant dans le catalogue.
1TPE se charge ensuite de les vendre sur son site et au travers de son réseau d'affiliation.

L'espace « Affilié » est très facile d'utilisation, Rien à dire !

Si vous avez un produit à vendre, c'est une solution intéressante.
Si vous le désirez, les affiliés de 1PTE (plus de 17000) peuvent également promouvoir vos produits contre une commission sur les ventes, que vous déterminerez vous même.

Exemple :
vous vendez un ebook au prix de 20 euros hors taxe.
1TPE prends 10 % de commission + 1 euros de frais fixe par transaction.
20€ x 90% = 18€ moins 1€, ce qui fait pour vous 17 euros

Si vous décidez par exemple de donner 40% de commission aux affiliés qui vendront des exemplaires pour vous.
Dans ce cas, 1TPE reverse à vos affilié 40 % de 20€ soit 8 €
Il vous reste donc 17€ - 8€ = 9 euros

En outre, 1TPE propose un **système d'affiliation sur deux niveaux** assez original : vous touchez une commission de 10 à 70% selon les produits que vous avez vendus personnellement.

ET lorsqu'un de vos affiliés vend un produit ou service du catalogue, il touchera sa commission mais vous aussi…
vous gagnerez 1 euro par produit dont il aura généré la vente !

Il existe plus de 200 produits proposés dans le catalogue.
Ce n'est pas pour autant qu'il faut faire la promotion de tous les produits de ce catalogue. Certains sont bons, d'autres médiocres.

ACTION WEB INTERNATIONAL



Seuil de paiement : 20€

Affiliation sur 2 niveaux
De 30 à 70 % de commission

Inscription Gratuite

Ce programme d'affiliation à revenus récurrents est très intéressant.
Tant que votre client sera abonné, vous toucherez votre commission et ce, tous les mois !!!
Sous certaines conditions, Action web International vous propose de toucher jusqu'à 70% de commission.
Le plan de rémunération est inspiré du principe utilisé dans le marketing de réseau.

Vous démarrez comme simple affilié :

- 30% de commission sur vos ventes personnelles.

Condition 1 : Générer un chiffre d'affaire supérieur à 50€/mois

- 35% de commission sur vos ventes personnelles.
- 10% de commission sur les ventes générées par vos affiliés.

Condition 2 : Générer un chiffre d'affaire supérieur à 200€/mois

- 40% de commission sur vos ventes personnelles.
- 15% de commission sur les ventes générées par vos affiliés.

Condition 3 : Générer un chiffre d'affaire supérieur à 500€/mois

- 50% de commission sur vos ventes personnelles.
- 20% de commission sur les ventes générées par vos affiliés.

Exemple de bons produits de ce programme :

Speed Annonce est un produit unique et sans concurrence.
Il n'y a en effet aucun autre concept à ce jour qui permette de passer ses petites annonces gratuites automatiquement sur le web.

Les secrets de la publicité gratuite et efficace est un ensemble d'ebooks proposant de nombreuses informations fiables.
Stéphane Colle, marketer renommé, vous présente dans ces ouvrages un ensemble de méthodes permettant d'obtenir du trafic gratuit de qualité.
En deux mots : C'est à lire !!!

CLUB POSITIF



Seuil de paiement : 30 €

Affiliation sur 1 ou 2 niveaux

Inscription Gratuite

Selon les produits, vous touchez :

	Commission	Commission	Commission
1er niveau :	60 %	50 %	40 %
2ème niveau :	-	10 %	20 %

L'espace « Affilié » est très facile d'utilisation.
Le paiement des commissions se fait uniquement par MoneyBooker.

PARTIR DU BON PIED



Seuil de paiement : Aucun

Affiliation sur 1 niveau
35 % de commission

Inscription Gratuite

Partir du bon pied vous offre la possibilité de revendre des ebooks.
Les commissions vous seront versées mensuellement, sans minimum, au plus tard 40 jours après la vente.
Le paiement des commissions se fait uniquement par Paypal.

Ce ne sont que des exemples.
Ceux présentés ci-dessus ont pour thème principal le "Business à domicile" ou le "marketing Internet".

Il y en a bien d'autres sur tous types de sujets.
Votre tâche est de trouver les bons programmes d'affiliations liés au thème de votre site !

11. Les erreurs à éviter

Choisir des affiliations sans en connaître le contenu

- Beaucoup de personnes font l'erreur de présenter sur leurs sites, des produits sans avoir pris connaissance de leurs caractéristiques sous prétexte que la commission à la vente est bonne.
  Par exemple pour présenter un ebook il faut l'avoir lu, pour un logiciel il faut l'avoir testé ou qu'il est obtenu une bonne critique.

  Imaginez que le produit est mauvais !
  Votre acheteur sera mécontent de son achat et ne se pas prêt de retourner sur votre site pour un nouvel achat.
  C'est logique et pourtant, 95% des affiliés font cette erreur.

Mélanger tous types d'affiliation sur une même page web en espérant augmenter ses revenus.

- Mettez des affiliations en rapport avec le contenu de votre site !

- Vous avez trois solutions :

  1. Vous mettez des liens d'affiliations dans le corps du texte (les « fondre » dans le texte) de votre site internet.
     En veillant, bien sur, à garder une bonne cohérence de la page…

  2. Faîtes une description du produit. En veillant à ne pas faire des phrases trop publicitaires telles que : « c'est le meilleur… ! »

  3. Faîtes une page de vente (landing page) pour un seul et unique produit.

Les liens sponsorisés

J’ai choisi de vous présenter le plus populaire : **Google AdSense**

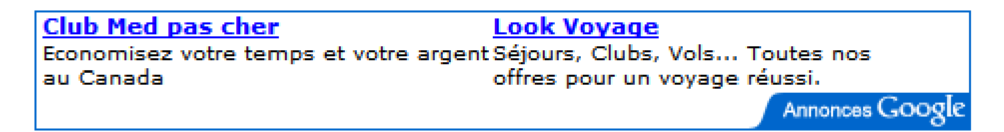
Pourquoi ?
Google est le réseau jugé comme le plus efficace par une majorité des annonceurs. Une première place due sans doute à sa notoriété et sa simplicité.

1. C'est quoi le programme Adsense

Le programme Google AdSense permet de générer des revenus à partir de chacune des pages de votre site Web, rapidement et sans faire appel à des ressources supplémentaires.

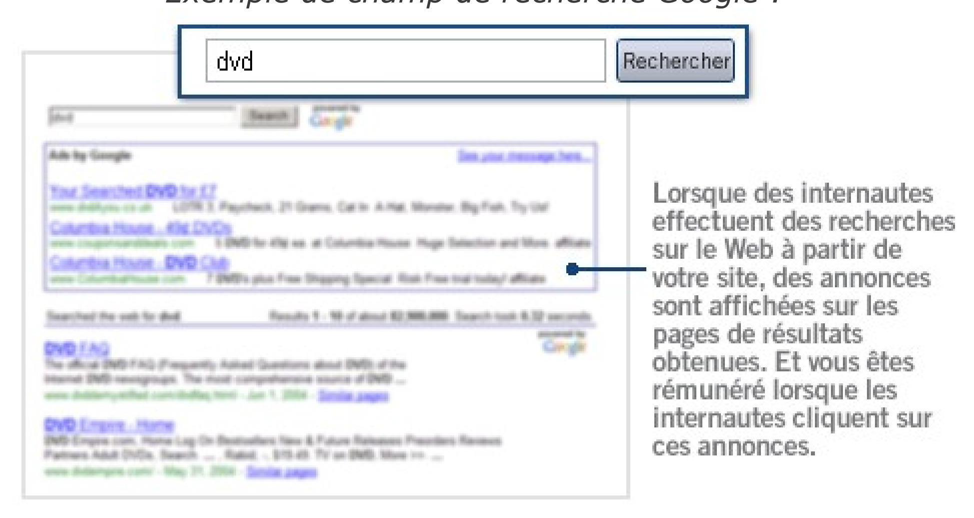
Google AdSense diffuse des annonces textuelles et illustrées en rapport direct avec votre site Web et son contenu.

Exemple d’annonce textuelle sur le thème voyage :



De plus, lorsque vous ajoutez un champ de recherche Google à votre site, Google AdSense présente des annonces textuelles ciblées sur les pages de résultats suite aux recherches des internautes sur votre site.

Exemple de champ de recherche Google :



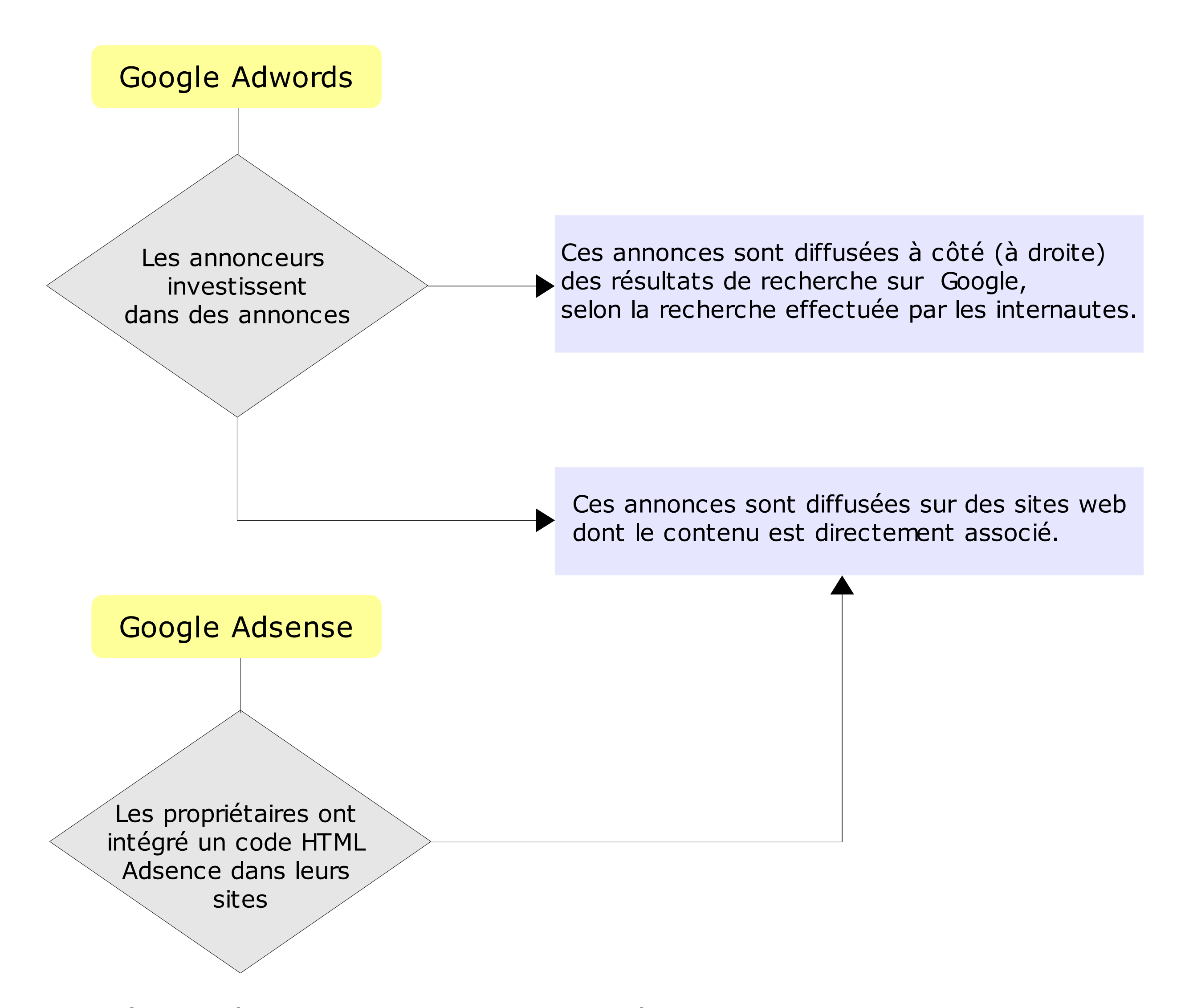


AdSense est facile à utiliser et à installer.
Ce programme ne ralentit pas votre site.
Le montant à atteindre pour toucher ces gains est de 100$.

2. Relation Google adwords / Google Adsense

Je vais vous expliquer comment fonctionne le programme publicitaire de google. D'un côté, nous avons google adwords pour les annonceurs et d'un autre côté google adsense pour les propriétaires de site.

Ce schéma parle de lui-même :



Ce système présente des avantages non négligeables pour les 2 parties :

- **Pour l'annonceur**

Le lien sponsorisé se payant en CPC (Coût par Clic), l'annonceur ne paye que lorsqu'un internaute clique sur son lien : ce qui permet à l'annonceur d'obtenir un impact immédiat sur la fréquentation de son site Web.

- **Pour le propriétaire d'un site web**

En diffusant ces annonces sur votre site Internet vous touchez une commission sur chaque clic effectué par les internautes.
De plus, les annonces présentes sur votre site correspondent à votre public et au contenu de votre site.

3. Comment générer des revenus grâce à ce programme

En affichant des annonces Google sur votre site Web, vous allez gagnez de l'argent **à chaque clic** d'un de vos visiteurs !

Les annonces sont en rapport avec ce que vos visiteurs recherchent sur votre site. Vous aurez donc la possibilité à la fois de générer des revenus et d'enrichir le contenu de vos pages.

De plus, en insérant un champ de recherche Google sur votre site, vous allez générer des revenus à partir des résultats de recherche obtenus par les internautes.
Il ne vous faut que quelques minutes pour mettre en place ce service, qui devrait vous permettre de retenir vos visiteurs plus longtemps sur votre site (car ils peuvent effectuer leurs recherches directement à partir de celui-ci). Et votre participation est entièrement gratuite.

C'est vraiment le moyen le plus simple pour gagner de l'argent sur Internet.

OUI Mais !

Si votre site a un très faible trafic, vos revenus seront très faibles.
Vu que pour un clic sur une annonce Google, vous toucherez en général 0,1 € (de 0.05 à plusieurs euros), il vous faudra un grand nombre de visiteurs.

Pour **REUSSIR avec Google AdSense**, il faut :

- Un site Internet avec du contenu
- Choisir les bons mots clés
- L'affichage d'annonces sur votre site Internet
- Des visiteurs !
- De la patience…

Faîtes une chose une fois pour gagner pour toujours ! A méditer…



Vous devez personnaliser vos annonces en choisissant un format d'annonce, les couleurs de votre choix, puis de placer vos annonces sur vos pages web.
Vos annonces AdSense doivent se fondre dans le contenu de vos pages Web.

En choisissant des couleurs appropriées à votre site, vos annonces AdSense feront parties intégrantes de votre site. Très important pour augmenter le taux des clics !

Exemple d'intégration des annonces adsenses aux couleurs du site



4. Devenez un éditeur de Google Adsense

Lorsque votre site Internet est terminé :

1. Faîtes votre demande d'inscription : **adsense**

   Pour connaître les conditions générales : **adsense**

   Surveillez votre email. Attendez ce message :
   "*Votre demande d'inscription à Google AdSense a été approuvée. Vous pouvez à présent activer votre compte et commencer à diffuser des annonces Google sur votre site en quelques minutes.*"

2. Choisissez votre type d'annonce et faîtes un copier/coller du code AdSense (code HTML) afin de l'ajouter à votre page Web.

   Pour insérer vos annonces suivez le guide : **adsense**
   N'ayez crainte, c'est vraiment très simple !
   Juste un script à copier…

5. Combien peut-on gagner avec ce programme

Exemple 1

- Site à faible trafic : 3000 visiteurs / mois
  hypothèse : 5 pages vues par visiteur / 15 000 pages vues par mois
- Des mots clés qui rapportent en moyenne par clic : 0,1 €
- Des annonces AdSense mal placées (taux de clics : 0,5% des visiteurs)

Nombre de clics : 15000 x 0,5% = 75 clics /mois
Gain : 0,1€ x 75 = **7,5 € / mois**

Exemple 2 :

- Site avec un bon trafic : 15000 visiteurs / mois
  hypothèse : 5 pages vues par visiteur / 75 000 pages vues par mois
- Des mots clés qui rapportent en moyenne 0,2 € / clic
- Des annonces AdSense bien placées (taux de clics : 1% des visiteurs)

Nombre de clics = 75000 x 1% =750 clics / mois
Gain : 0,2€ x 750 = **150 € /mois**

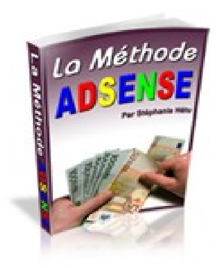
Bilan :

Plus vous ferez l'effort d'apprendre les techniques, plus votre site ressemblera aux caractéristiques de l'exemple 2.
Et rien ne vous empêche de faire 2,3,4 voire 10 sites pour multiplier vos gains.

Le but n'est pas de vous montrer que l'on peut se faire de l'argent avec ce programme mais de vous prouver qu'avec des efforts et du travail, vous pouvez obtenir des meilleurs résultats !

Si le 95 % des utilisateurs de ce programme se font entre 5 et 20 € par mois avec leur site, c'est parce qu'ils n'ont pas pris la peine de se pencher sur le sujet. Ce n'est pas uniquement en faisant un copier / coller du script et de l'intégrer sur votre site que vous obtiendrez des résultats probants.

C'est un peu plus subtil que çà !



Ce guide complet vous apprendra, étape par étape, à maximiser vos revenus avec le programme Adsense de Google.
Comme je le disais, rejoindre le programme est on ne peut plus simple, mais maximiser ensuite ses revenus demande des connaissances supplémentaires !

La méthode Adsense

6. Les erreurs à éviter

Ne cliquez Jamais sur vos propres annonces

- Google Adsense est assez « Intelligent » pour détecter les clics frauduleux,qu'ils proviennent de votre propre ordinateur ou d'un programme automatique.

Ne placez pas vos annonces sur n'importe quelle page de votre site

- Les annonceurs payent uniquement pour des annonces placées sur des pages de contenu. C'est à dire des pages avec un minimum de texte.

Ne créez pas un compte pour chacun de vos sites Web

- C'est dans les conditions générales.
  Par exemple vous n'avez pas besoin de créer 3 comptes pour 3 sites.
  Vous pourriez voir vos comptes fermés du jour au lendemain.

Ne masquez pas certains éléments de vos annonces

- Vos annonces AdSense doivent se fondre dans le contenu de vos pages web mais attention de ne pas tricher en compromettant la visibilité des annonces par le chevauchement d'images ou autres.

Ne changez pas le code Adsense

- Il y a assez de possibilité pour personnaliser vos annonces !
  Il serait dommage de voir votre compte fermé tout çà parce que vous vouliez modifier le code un tant soit peu.
  De plus, vous aurez de grande chance pour que la comptabilisation des clics ne marchent plus.

Ne mettez pas trop d'annonces Adsense sur une même page

- Ne mettez pas plus de 3 annonces textuelles, 3 ensembles thématiques et 2 champs de recherche sur une page web

Les MLM – Marketing Multi-niveaux

Les précurseurs en matière de MLM qui connurent, en leur temps et bien avant l'arrivée d'Internet, un succès retentissant sont « *TuperWare* » qui proposait en réunion à domicile des moules et ustensiles en plastique ou le « *GEPM* » qui proposait toujours en vente à domicile un catalogue complet de produit allant de la lessive à la bijouterie en passant par le liquide vaisselle ou la parfumerie. Bref, **tout ce qui est monnayable peut être commercialisé en MLM.**

De nombreuses personnes vivent confortablement de ce système au USA et dans les pays anglophones.
En Europe, le MLM est en voie de développement mais malheureusement, il est souvent considéré à tord comme un système pyramidal, un système illégal !

Il est impératif de démocratiser le marketing de réseaux et d'informer et conseiller le simple citoyen sur ce mode de vente puissant et tout à fait **légal**...

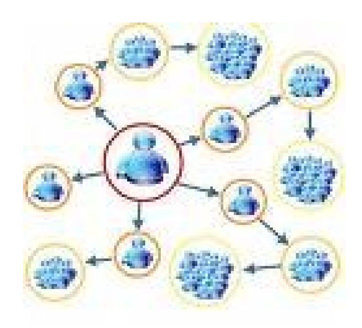
1. Principe de fonctionnement

Le principe du Marketing Multi-niveaux ou encore appelé Marketing De Réseau (MDR) consiste tout comme pour les affiliations traditionnelles ou en Marque Blanche, à faire la promotion la plus large possible des produits ou services d'une entreprise.

Cette méthode de diffusion permet à ses membres inscrits de gagner de l'argent non seulement sur leurs ventes personnelles, mais également sur les ventes des membres de son équipe dont il a en charge le recrutement et la formation.

Chaque affilié vend les produits de la compagnie et touche des commissions sur ses ventes personnelles, sur les ventes de ces filleuls, des filleuls de ses filleuls et ce, sur plusieurs niveaux (entre 1 à 10 généralement).

L'intérêt du système est que l'affilié touche des commissions sur tous les niveaux de son organisation.
Il peut donc multiplier ses gains exponentiellement ...



Un système de vente Efficace !

Plutôt que de vendre seul vos produits, vous proposez à vos acheteurs, et donc utilisateurs satisfaits de ces mêmes produits, de les vendre à leur tour à leurs connaissances contre rémunération. Eux mêmes reproduisant ce schéma et ainsi de suite sur plusieurs niveaux…

Différence importante par rapport à l'affiliation

L'inscription à un MLM à vocation commerciale <u>n'est pas gratuit</u>

Pour débuter votre activité, il vous sera demandé d'investir dans :

- un Kit de démarrage pour acquérir votre matériel de présentation,
- ou un abonnement, généralement mensuel.

Différence entre le Marketing De Réseau et la vente directe

<u>C'est le parrainage</u>

Le parrainage, ce n'est pas synonyme de recrutement.
Il faut que vous désiriez sincèrement aider le futur partenaire à créer son propre réseau.

Le parrainage est le principal facteur de croissance de toute entreprise de MDR.
Plus votre réseau s'étend plus vous avancez sur la voie de l'indépendance, et plus aurez de raisons de vous féliciter de votre réussite.
Gardez à l'esprit que pour réussir avec le MDR, il faut créer son réseau !!

2. Ses avantages

Une entreprise qui utilise les systèmes de vente à paliers multiples afin de distribuer et de promouvoir ses produits plutôt qu'un système traditionnel bénéficie de nombreux avantages :

- Elle investit très peu dans la publicité.
- Elle n'a pas de personnel permanent en poste pour les ventes.
- Elle ne débourse aucune somme en frais de représentation direct.
- Elle rémunère leurs distributeurs (vendeurs) à la performance.

Pour un distributeur, les avantages sont nombreux :

- Frais d'exploitation réduits, pas de stock,
- Pas de comptabilité, la société s'occupe de tout,
- Indépendance, libre de prendre ses propres décisions,
- Revenu principal ou complémentaire stable.

3. La question de la légalité revient souvent...

Souvent controversé pour sa structure pyramidale et sont mode de rémunération en cascade ou en « boule de neige », le fait est qu'il existe toujours ! Et même qu'il se développe.
Les créateurs de MLM sont parvenus à les adapter à la législation en proposant un statut de VDI (Vendeur – Distributeur - Indépendant).

Il faut distinguer :

- Les systèmes pyramidaux interdits dans tous les pays,
- Le marketing de réseau ou la vente à paliers multiples

Il ne faut donc pas confondre un système qui ressemble à une pyramide quand vous le dessinez et les systèmes pyramidaux interdits.

Tout réseau commercial, même traditionnel ressemble à une pyramide !
Un directeur des ventes ne touche-t-il pas une commission sur le volume des ventes de ses chefs de régions ?
Qui touchent eux aussi une commission sur les ventes de chefs d'équipes ?
Qui touchent eux aussi des commissions sur les commerciaux ?

Ceci ressemble aussi à une pyramide mais cela fonctionne dans tous les pays du monde et c'est tout à fait légal !

Comment savoir si l'on a affaire à un système pyramidal ?

Pour que ce mode de vente soit du marketing de réseau et non un système de vente pyramidale Illégal, il faut que le système de vente respecte 4 facteurs :

- Vendre un REEL produit ou service, au prix du marché,
- Les gains ne doivent pas provenir du recrutement, d'un droit d'entrée,
- Les prétentions de revenus doivent être réelles,
- Ne pas voir à acheter une quantité déraisonnable de produits sans garantie de rachat.

L'aspect le plus flagrant d'un système de vente pyramidale, c'est que l'on perçoit une commission sur le simple fait d'avoir recruté un filleul. C'est comme si on touchait une commission en parrainant un distributeur, sans rien lui vendre.



Il y a des lois associées au MLM comme il y a des lois associées aux techniques de ventes des grandes entreprises.

Souvenez-vous toujours de la règle d'or en MLM :
« En MLM, on débourse de l'argent uniquement pour l'achat de produits et services réels au prix du marché. »

Que dit la législation française au sujet des réseaux à paliers multiples?
Code de la consommation :

Les mlm ne sont donc pas interdits par la législation française mais doivent remplir les conditions prévues par la loi sur le code de la consommation (articles L122-6 et L122-7), ce qui exclut les systèmes pyramidaux notamment.

Source: Code de la consommation :
Section 3 : Ventes ou prestations "à la boule de neige"

Article L122-6
(Loi n° 95-96 du 1 février 1995 art. 13 Journal Officiel du 2 février 1995)

S**ont interdits :**
1- La vente pratiquée par le procédé dit "de la boule de neige" ou tous autres procédés analogues consistant en particulier à offrir des marchandises au public en lui faisant espérer l'obtention de ces marchandises à titre gratuit ou contre remise d'une somme inférieure à leur valeur réelle et en subordonnant les ventes au placement de bons ou de tickets à des tiers ou à la collecte d'adhésions ou inscriptions ;

2- Le fait de proposer à une personne de collecter des adhésions ou de s'inscrire sur une liste en lui faisant espérer des gains financiers résultant d'une progression géométrique du nombre des personnes recrutées ou inscrites.
Dans le cas de réseaux de vente constitués par recrutement en chaîne d'adhérents ou d'affiliés, il est interdit d'obtenir d'un adhérent ou affilié du réseau le versement d'une somme correspondant à un droit d'entrée ou à l'acquisition de matériels ou de services à vocation pédagogique, de formation, de démonstration ou de vente ou tout autre matériel ou service analogue, lorsque ce versement conduit à un paiement ou à l'attribution d'un avantage bénéficiant à un ou plusieurs adhérents ou affiliés du réseau.
En outre, il est interdit, dans ces mêmes réseaux, d'obtenir d'un adhérent ou affilié l'acquisition d'un stock de marchandises destinées à la revente, sans garantie de reprise du stock aux conditions de l'achat, déduction faite éventuellement d'une somme n'excédant pas 10 p. 100 du prix correspondant. Cette garantie de reprise peut toutefois être limitée à une période d'un an après l'achat.

Article L122-7
(Loi n° 92-1336 du 16 décembre 1992 art. 322, art. 335 Journal Officiel du 23 décembre 1992 en vigueur le 1er mars 1994) (Ordonnance n° 2000-916 du 19 septembre 2000 art. 3 Journal Officiel du 22 septembre 2000 en vigueur le 1er janvier 2002)

Sans préjudice de l'application, le cas échéant, des peines prévues aux articles 313-1, 313-7 et 313-8 du code pénal, toute infraction à la présente section sera punie d'une amende de 4500 euros et d'un emprisonnement d'un an.
Le délinquant pourra être, en outre, condamné à rembourser à ceux de ses clients qui n'auront pu être satisfaits les sommes versées par eux, sans qu'il puisse avoir recours contre ceux qui ont obtenu la marchandise.

4. Pourquoi des personnes réussissent et d'autres Non ?

Tout fonctionne avec des bases : **Programme – Produit – vous.**
Le programme est le même pour tous. Le produit est le même pour tous.
Une seule inconnue… Vous ! C'est votre attitude, c'est votre pensée, votre action qui fera toute la différence.

Il faut accepter de "sacrifier" sa vie à court terme pour obtenir du succès à long terme.
En considérant la possibilité de gagner plus qu'un médecin, ne semble-t-il pas raisonnable d'investir une année ou deux dans l'étude du MDR ?
Comparée aux dix années d'études universitaires pour devenir un médecin généraliste, une année ne paraît-elle pas plus acceptable ?

Il faut :

- Avoir la FOI en sa réussite. Vous devez croire que c'est possible.
- Montrer le produit.
- Accepter le boulot supplémentaire. On n'a rien sans rien.

Dans le Marketing de réseau, il faut persévérer ou périr.
Abandonner est la seule façon sûre d'échouer.

Survivre à la première année établit le nouveau partenaire sur des bases solides et l'oriente vers le succès.
En grande majorité, ceux qui survivent 10 ans dans le MDR deviennent riches, plus riches qu'ils n'avaient pu l'imaginer dans leurs rêves les plus audacieux.

Ces survivants obtiennent une rémunération renversante ou une complète « liberté de temps » ou les deux.
Cette liberté consiste à avoir tout le temps libre nécessaire pour faire les choses qui vous importent avec les gens que vous aimez le plus.

Pour moi, la définition de la réussite c'est : « entre le réveil et le coucher de soleil, faire ce que tu veux ».

Il faut oser faire autre chose que ce l'on a fait hier si on veut que demain soit différent d'aujourd'hui. A méditer ...

Soyez persévérant !

5. Pourquoi les vendeurs sont-ils nombreux à échouer ?

Bien souvent un vendeur (commercial de métier) ne prend pas conscience que le MDR est une méthode de marketing.

Il ne s'agit pas de parrainer des distributeurs dans une entreprise de vente directe, mais dans un programme de marketing de réseau !
Il faut APPRENDRE comment parrainer ses distributeurs et étendre son propre réseau de distributeurs de MDR.

Un bon vendeur peut parrainer 4 à 5 personnes par semaine**.**
Mais voilà, très vite, ce parrainage à la "chaîne" va générer autant d'abandons que de candidatures.

Pourquoi ?

Parce que le parrainage du vendeur n'est pas efficace, étant donné que l'on peut travailler efficacement à plus de 5.
Découragé, ce vendeur quitte le réseau pour se tourner vers un autre produit.
Lorsque son parrain apprend la nouvelle (il pensait devenir riche grâce à lui), il se décourage et abandonne à son tour.
Souvent, ceux qui réussissent dans le MDR, ne sont pas des « vendeurs-nés ».

La grande différence, c'est quand on parraine beaucoup de personnes, le % d'abandons est énorme.
Tandis qu'en parrainant 5 personnes, le % d'abandons est très faible !!

A votre avis **quelle est la méthode la plus rapide** : parrainer 5 distributeurs potentiels et les former à la formation des autres ou alors … ?

Mais que dois-je leur enseigner au juste ?



Cet ouvrage enseigne comment réussir dans le marketing de réseau avec la plus grande intégrité, et vous permettra de devenir un leader plutôt qu'un suiveur.

Ne vous attendez pas à une solution Miracle.
Stéphanie Hétu vous propose une méthode efficace pour bien démarrer dans le MLM sur Internet.

Pour réussir, ce sera à vous de suivre une à une ses recommandations.
Ce livre ne remplacera pas les efforts que vous devez fournir pour ce type d'activité !

Prêt à gagner grâce au MLM !

6. Comment choisir un bon MLM

Réussir dans le MLM prend énormément de temps.
Il est donc très important de ne pas se précipiter et de prendre en compte les critères suivants :

Critère N°1 : Aimez ce que vous vendez

Le critère le plus important avant de se lancer dans le marketing de réseau est de trouver une compagnie qui propose des **produits ou services utiles** pour vous, sur un marché porteur.
En effet, plus vous aimez le produit proposé plus il vous sera facile de le présenter à votre entourage.

Critère N°2 : Un marché porteur

Les domaines les plus porteurs sont :

- la santé, bien être, diététique,
- les jeux,
- les parfums, cosmétique.

Si vous souhaitez vous lancer dans un MLM pour présenter des produits en réunion, chez vous, privilégiez les compagnies qui sont membres de la fédération de la vente directe : FVD.
Dans ce cas, vous aurez le statut de Vendeur à Domicile Indépendant (VDI)

Vous pouvez faire aussi vos recherches sur les forums MLM.
Le problème avec ce type de recherche, c'est que vous n'allez pas trouver d'avis très objectifs.
Tous les distributeurs vous diront qu'il faut rejoindre leur compagnie ...
Vous pourrez trouver un large choix sur ce forum : TBC

Critère N°3 : La notoriété et le sérieux de la compagnie

Certaines personnes sont à l'affût des nouveaux MLM pour pouvoir démarrer juste à son lancement.
De cette manière, ils peuvent recruter un maximum d'affiliés en un temps record. Il est vrai que c'est une bonne solution pour se faire rapidement un bon pécule.
Mais en passant sans cesse d'un MLM à un autre, ils ne peuvent réellement monter un réseau, ni se préoccuper de la qualité des produits proposés.
C'est une belle erreur, car le deuxième critère à prendre en considération pour le choix d'un MLM est belle et bien **l'ancienneté**, l'assurance de se lancer dans un MLM fiable avec des **produits ou services de qualité**.

Ne prenez pas le risque de vous engager dans une activité illégale (système pyramidal). Faîtes des recherches sur le Net pour recueillir un maximum d'informations sur la compagnie.
Si vous ne trouvez aucun moyen pour les contacter (adresse email, N° de tél, adresse postal) passez votre chemin...

Critère N°4 : Le prix des produits ou services

C'est un point à ne surtout pas négliger !
Si le produit ou service est plus cher que le prix du marché, vous aurez un mal fou pour le vendre, même si celui-ci est de bonne qualité.

Un marché pourtant porteur mais où les prix ne sont pas du tout adaptés est celui des outils Internet : création de site internet, moyens de promotion etc...

Faîtes systématiquement une recherche pour savoir s'il n'existe pas un produit similaire à celui vendu en MLM à moindre prix.

Si le produit est vendu plus cher que le prix du marché, il faut impérativement qu'il y ait un réel service supplémentaire.

Critère N°5 : Le plan de rémunération

Le plan de rémunération doit être généreux et présenté clairement.
En général une compagnie de MLM reverse 50% de son Chiffre d'affaire à ses affiliés.

La commission sur vos ventes doit être bien plus importante que la commission que vous toucherez sur vos ventes indirectes (ventes réalisées par vos filleuls).
En général, vous toucherez quatre fois plus avec vos ventes personnelles.

Critère N°6 : Les moyens de promotion

Ce n'est pas après avoir acheté votre kit de démarrage qu'il faudra vous poser la question : comment vais-je vendre ?

Votre parrain, vous aidera à bien démarrer mais il ne fera pas le travail à votre place.

Voyez la qualité du site ainsi que la brochure d'information mises à votre disposition, la stratégie de vente et la formation proposée par votre parrain.

Vous devez être bien entouré et avoir accès à des outils de promotions efficaces.
Ce sera déterminant pour développer votre réseau !



7. Termes à connaître

Upline
Lorsque vous faîtes du MDR, vous intégrez une équipe de distributeurs.
Votre "upline",ce sont tous les distributeurs qui sont au dessus de vous dans l'organisation.

Parrain
Votre parrain est la personne qui est placée immédiatement au dessus de vous dans l'organisation. C'est lui qui vous a fait connaître la compagnie dans laquelle vous vous êtes engagé.

Filleul
C'est une personne qui fait partie de votre organisation. Vous êtes son parrain.

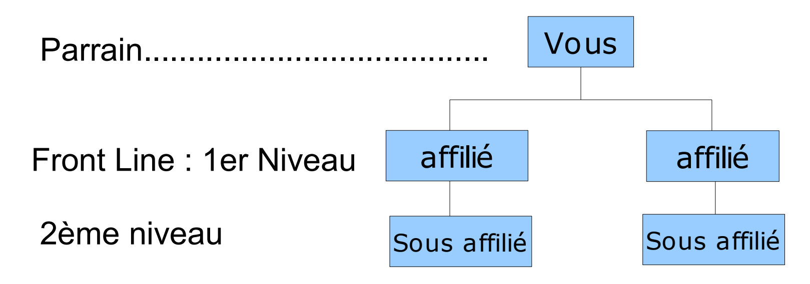
Downline
Ce sont toutes les personnes qui font parties de votre équipe de distributeurs.
En tant que distributeur, vous bâtissez votre downline en recrutant d'autres distributeurs directement ou indirectement.

Front Line
Ce sont toutes les personnes que vous avez parrainé directement, c'est à dire personnellement.
Ces personnes parrainées sont situées au premier niveau inférieur de votre organisation.

Largeur
La largeur, c'est le nombre de personnes que vous pouvez parrainer sur chaque niveau de votre organisation.
Certaines matrices et les binaires (2 personnes par niveau) limitent la largeur.
Sachez que ces systèmes sont illégaux.
Vous devez avoir la possibilité de parrainer un nombre illimité de personne sur votre Front line.

Profondeur
La profondeur, c'est le nombre de niveaux de votre organisation.

Ex : Profondeur de 2 niveaux



8. Les erreurs à éviter

Négliger ses distributeurs, ses filleuls

- Il est très important d'aider ses 5 premiers partenaires à bien démarrer. Lorsqu'on parraine quelqu'un, il est plus important de l'aider à parrainer que de chercher à parrainer soit-même.

Ne pas être formé au Marketing de réseau

- Comment voulez-vous aider vos filleuls, développer votre équipe de vente si vous-même, vous n'êtes pas informer des différentes techniques à utiliser...
  On a trop tendance à présenter le marketing de réseau comme la panacée pour faire fortune facilement. C'est faux, c'est un métier qui s'apprend.

Choisir un MLM qui propose un produit que vous n'utilisez pas, d'aucune utilité pour vous

- De nombreux distributeurs choisissent un MLM uniquement en fonction du plan de rémunération. Grave Erreur !
  Comment voulez-vous présenter un produit ou une prestation qui ne vous intéresse pas.
  Je doute que vous soyez convaincant lors de votre prospection...

Se lancer dans plusieurs MLM à la fois.

- C'est très risqué, car vous n'aurez pas le temps d'aider vos partenaires. Ils auront envie de se détacher de votre réseau et d'entraîner alors tout un sous groupe avec eux. Ceci est le risque que vous prenez à vouloir jouer sur plusieurs tableaux à la fois.

Se lancer dans un MLM avec Uniquement leurs supports publicitaires.

- Chaque MLM, propose un site Internet avec votre lien d'affiliation. Mais ce support n'est pas réellement adapté pour développer une équipe de ventes. Il est impératif d'avoir son propre site Internet.

Nombreux sont les distributeurs qui s'investissent à plein temps beaucoup trop tôt !

- Pour réussir dans le MLM, il faut du temps et du travail. Ne vous mettez pas la pression car vous devez gagner de l'argent tout de suite.

Le droit de revente

1. Qu'est ce qu'un droit de revente ?

« Droit de Revente » vient de l'anglais « Resell Right ».

Il s'agit d'obtenir un droit de revente sur un produit (généralement numérique : ebook, logiciel...) vous permettant de le revendre en gardant pour vous tous les bénéfices générés par vos ventes.
En d'autres termes, cette technique consiste à acheter des produits avec droit de revente pour les revendre à votre tour en conservant la totalité des profits.

Pour bien comprendre ce qu'est un droit de revente, il faut en connaître toutes ces formes.
En général, un contrat vous lie avec l'auteur définissant certaines règles que vous êtes tenu de respecter.
Ces règles sont définies suivant le type de Droit de Revente que vous avez acquis.

- **Droit de revente simple "de base"**

Ce premier droit, le plus répandu, vous permet de revendre un produit en gardant 100 % des bénéfices.

Restrictions :

- Vous n'avez pas l'autorisation de modifier quoi que ce soit.
- Le client qui vous a acheté le produit n'aura pas l'autorisation de le revendre à son tour.
- L'auteur vous impose un prix minimum de vente.

- **Droit de revente maître ou droit de revente principal**

Aussi appelé « Master Resale Right » en anglais, ce type de droit bien plus avantageux que le premier, vous donne la possibilité de revendre le produit mais également son droit de revente. Pour obtenir le droit de revente maître, le coût d'acquisition représente entre 3 à 10 fois le prix du produit.

Restrictions :

- Vous n'avez pas l'autorisation de modifier quoi que ce soit.
- Votre client qui vous a acheté le produit aura l'autorisation de le revendre à son tour (droit de revente simple), mais il n'aura pas l'autorisation de revendre le droit de revente maître.
- L'auteur vous impose (en général) un prix minimum de vente.

- **Droit de revente privé**

Aussi appelé « Private Resell Right » en anglais, très peu connu dans les pays francophones, ce type de droit est de plus en plus répandu dans les pays anglo-saxons.

Ce droit est utilisé principalement pour les livres numériques : ebook.
Ce dernier vous donne tous les droits !

Aucune Interdiction

Vous pouvez :

- Modifier le contenu de l'ebook
- Changer sa couverture
- Mettre votre nom à la place de celui de l'auteur
- L'utiliser pour du contenu sur votre site web, pour un site adsense
- Utiliser le contenu pour des articles, des newsletters
- L'utiliser comme bonus à un autre produit que vous vendez
- Mettre votre nom à la place de l'auteur original
- Le fusionner avec d'autres ebooks

C'est la forme de droit de revente la plus intéressante pour les ebooks car vous pouvez vous appuyez sur le contenu de l'ouvrage et le modifier à votre guise.

De cette manière, vous pouvez vous créer un ouvrage original, sans aucune concurrence qui ne sera pas une copie conforme déjà vendue sur le Net par des centaines voire des milliers de personnes.

Le but, en acquérant un ouvrage avec un droit de revente privé, n'est pas de le revendre à votre tour mais belle et bien de vous en servir uniquement pour son contenu.

Si vous souhaitez investir dans ce type de droit, je vous recommande :

le site : cinq-euros.com
La particularité de ce site est que tous les produits proposés sont à 5€.
Oui, vous avez bien lu, vous pourrez obtenir des ebooks et scripts avec DDP (droit de revente privé) pour la modique somme de 5 euros.

le cercle des droits de label privé.
Le contenu des ces ebooks sont de bonnes qualités, ce qui vous permettra de gagner un temps fou pour rédiger vos propres articles !

2. Droit de revente ou affiliation ?

Vous pensez que le droit de revente est la meilleure méthode pour faire un maximum de profit par vente. Et bien vous avez peut être raison…

Il est vrai que lorsque vous achetez un produit avec un droit de revente de base ou principal, votre investissement est très vite rentabilisé.
La marge de profit étant de 100%, il est difficile de trouver mieux.

D'innombrables ebooks sont vendus directement avec le droit de revente sans distinction de prix avec une accroche du type : « revendez ce livre et gardez 100% des bénéfices ».

Exemple :
Vous avez acheté un ebook avec droit de revente à 10€.
Le prix de vente est de 10€.

Dans ce cas,vous vous dîtes « Génial, après une vente je gagne déjà de l'argent ! »

Vous allez donc penser au profit que va générer votre achat sans même vous préoccupez de la qualité du produit que vous venez d'acquérir !

Il est là le véritable piège de cette forme de commercialisation...

Il est indéniable que si vous trouvez un ebook de qualité vendu avec un droit de revente, vous aurez fait une très bonne affaire.
MAIS malheureusement, les produits d'informations vendus sur le web avec droit de revente sont généralement :

- Des traductions d'ebooks en ventes aux états-unis et écris en un temps record.
- Pauvres en informations, du déjà lu, du déjà vu...

Ce qui est LOGIQUE, posez-vous ces questions :

J'ai écrit un ouvrage de qualité

Quel serait mon intérêt de revendre mon ouvrage
en donnant un droit de revente à mes acheteurs ?

Pourquoi devrais-je abandonner
mon droit patrimonial sur mon ouvrage ?

Si ce n'est que de le vendre au moins 3 fois plus cher au départ.
Ce sera à mon acheteur d'en vendre 3 pour rentabiliser son investissement de départ !

Pour une meilleur compréhension, **faisons une petite comparaison** :
droite de revente ou affiliation ?

Vous êtes l'auteur d'un ouvrage et vous avez le choix entre :

- Mettre en vente votre ebook à 10€ en proposant à vos affiliés 30% de commission.
- Vendre votre ebook à 50€ avec un droit de revente

Avec l'affiliation :

Un de vos affilié vend un ebook/mois soit 12 ebook/an
Vous gagnez :70% x 12 x 10€ = 84 €

Avec le droit de revente :

Une personne achète votre ebook avec droit de revente.
Vous gagnez 50€ au lieu de 84€ et toutes les ventes que cette personne fera dans le futur vous apporteront RIEN DU TOUT !!

Conclusion :

Il est préférable de promouvoir un produit de qualité en affiliation qu'un produit médiocre en droit de revente !!

Pensez à vos clients avant de penser à faire du profit à court terme...

Pensez à satisfaire vos clients si vous voulez les fidéliser !!!



3. Comment choisir un produit avec droit de revente

Vous devez prendre en considération de nombreux critères avant d'acheter un produit avec droit de revente :

Critère N° 1 : Le site de l'acheteur

Si sur le site web, vous n'avez pas la possibilité de joindre l'auteur du produit à acheter, il y a de fortes chances que ce produit soit sans grand intérêt.

C'est devenu la mode d'écrire des ebooks avec droit de revente.
Ce qui est logique, car toute personne peut mettre en vente un ebook de quelques pages sans être obliger de maitriser son sujet...

Critère N° 2 : La qualité du produit et son prix de revente

En général, il existe une distinction entre le prix d'achat du droit de revente et le prix du produit sans le droit de revente.

Vous devez donc calculer combien il vous faudra de ventes pour rentabiliser l'achat de ce droit de revente.

Exemple :
droit de revente : 100€
Prix du produit à la revente : 20€

Droit de revente / Prix de revente = 100 / 20 = 5
Vous devrez donc faire 5 ventes avant de commencer à faire du profit.

Avant d'acheter un produit avec droit de revente, je vous conseille de l'acheter sans ce droit.
De cette manière, vous pourrez juger de sa qualité et envisager ainsi l'achat de ce produit avec son droit de revente.



Il est préférable d'acheter un droit de revente qui vaut 10 fois le prix d'un produit de Qualité, que d'acheter un droit de revente qui vaut 3 fois le prix d'un produit médiocre.

Certes, vous devrez faire plus de ventes pour rentabiliser votre acquisition mais vous aurez la certitude de pas vendre n'importe quoi à vos clients.

<u>Critère N° 3</u> : Les conditions du contrat

Prenez le temps de lire le contrat et les règles que vous êtes tenu de respecter.
Ce contrat de droit de revente ne doit pas être ambiguë et doit énoncer clairement le prix minimum de vente du produit.
Il ne doit pas y avoir de clause qui stipulerait que l'auteur aurait le droit de modifier le contrat quand bon lui chanterait.
Imaginez le prix de vente est fixé à 15€ minimum et trois mois plus tard, le contrat stipule que le prix de vente est passé à 1€.
Vous verrez votre produit se vendre sur d'innombrables sites à 1€ symbolique.
Pas très bénéfique pour vous, n'est-ce-pas ?

S'il n'y a pas de prix minimum annoncé , évitez !!!

<u>Critère N° 4</u> : Combien de personnes ont déjà ce droit de revente ?

Avant d'acheter un droit de revente, vous devez savoir si l'auteur limite le nombres de personnes à qui il offre ce droit.
Vous aurez plus de mal à vendre votre produit si celui-ci est déjà vendu par des milliers de personnes.
Si dans le contrat, rien est indiqué en ce qui concerne cette limite, vous ferez peut être une mauvaise affaire.

<u>Critère N° 5</u> : La réputation de l'auteur

Il est plus facile de revendre un produit d'un auteur reconnu car vos acheteurs potentiels seront plus confiants sur la qualité de l'ouvrage.
Vos clients auront l'assurance que l'auteur a les compétences nécessaires sur le sujet traité.

<u>Critère N° 6</u> : Durée de vie du produit et son marché porteur

Vous devez savoir si le produit peut être vendu pour quelques mois seulement ou plusieurs années.
Si l'ouvrage traite d'un sujet tel que la création de site, le marketing Internet, le référencement etc, vous pourrez le revendre pendant deux ans maximum.

Sachez que tout ce qui touche le web devient vite obsolète.
Si l'auteur n'a pas prévu de vous fournir des mises à jour, vous allez vous retrouver très vite avec des produits invendables.

Peu de sujets sont impérissables. C'est à vous de juger de la longévité du produit visé.

Vérifiez s'il y a une forte demande sur le sujet traité.
Il serait dommage pour vous d'acheter un droit de revente sur un thème qui n'intéresse que très peu de personnes.



Le prix maximum de revente n'étant pas fixé, certains vous diront que vous pouvez dans ce cas augmenter le prix de revente comme bon vous semble.
A mon sens, c'est une très mauvaise tactique.

Pourquoi ? Il est très désagréable pour un client de s'apercevoir qu'il aurait pu obtenir le même produit pour moins cher ailleurs.

Personnellement, je tape sur Google le nom de l'ouvrage.
Si je le trouve Gratuit, je cris au voleur.
Si je le trouve moins cher, j'achète ailleurs.
Si je le trouve au même prix, je retourne sur le site de celui qui m'a fait connaître le produit en question.

Mieux vaut 1 que 2 tu ne l'auras pas.
Prévoyez donc le prix minimum de revente !

4. Les erreurs à éviter

Choisir le droit de revente pour booster ses ventes

- En étant l'auteur, vous avez plutôt intérêt à vendre vos œuvres par le biais de l'affiliation : bien plus rentable sur le long terme.
  Si la grande majorité des publications de qualité sur le web sont commercialisées avec l'affiliation, c'est pour une bonne raison.

Acheter un produit uniquement pour son droit de revente

- Pensez à acheter un produit utile pour vous et non un produit à revendre. C'est logique et pourtant...
  Dans un premier temps, si c'est possible, achetez-le sans le droit de revente.

- Rappelez-vous que le produit est ROI !
  Vous n'avez aucun intérêt à vendre un produit de qualité médiocre, même si celui-ci dispose d'un droit de revente.

Perdre la confiance de ses acheteurs

- Pensez à vos prospects, à vos clients avant de vendre quoi que ce soit !
  Pensez au long terme, à la pérennité de votre affaire !
  Si vous perdez votre crédibilité, vous perdez la grande majorité de vos contacts. Tout sera à refaire !

A ce jour et sur les thèmes présentés dans cet ebook, je n'ai malheureusement pas trouver d'ebook avec droit de revente simple ou maître rivalisant avec ceux proposés en affiliation.

A part l'excellent travail de **Didier Brockly**, je vous conseille plutôt d'investir dans des ebooks proposés en affiliation.

Si vous avez écrit un ebook de QUALITE avec un droit de revente simple ou maître et traitant d'un sujet en rapport avec la collection Utile, n'hésitez pas à me contacter.

Le droit de personnalisation

Grâce ce droit, vous obtenez un ebook avec la possibilité de modifier les liens d'affiliation, les liens en bleu présents dans celui-ci pour y mettre les vôtres.

Avec ce type de droit, vous faîtes un grand pas dans le marketing "viral".

1 Le marketing viral

Le marketing "viral", aussi appelé marketing de "bouche à oreille" est sans doute, le moyen le plus efficace pour propager un message.

A ce sujet, je vous recommande de lire cet excellent ouvrage.

L'ebook est le meilleur outil de marketing viral mais pour qu'il se propage comme un virus d'une manière exponentielle, il doit obligatoirement :

- Contenir des informations de qualité,
- Être distribué gratuitement.

Plus les informations présentes dans l'ebook sont utiles et intéressantes, plus les lecteurs seront enclins à en parler à leurs amis, à le présenter sur leur site Internet, à l'inclure dans leur mailing liste.

Avec Internet, c'est plus qu'un simple "bouche à oreille".
L'effet de multiplication est énorme parce qu'il est bien plus simple d'envoyer un email que de rencontrer une personne pour partager une information.

Je vais vous donner un exemple très simple pour vous prouver la puissance du marketing viral :

Mois 1	:	Vous recommandez l'ebook à seulement 5 personnes	=	5
Mois 2	:	Ces 5 personnes font de même	=	25
Mois 3	:	Ces 25 personnes font de même	=	125
Mois 4	:	Ces 125 personnes font de même	=	625
Mois 5	:	Ces 625 personnes font de même	=	3125
Mois 6	:	Ces 3125 personnes font de même	=	15625

Etc... Etc...

Donc en diffusant un message, un ebook qui donne à son récepteur l'envie de le faire suivre, vous créez une diffusion pyramidale fulgurante et puissante.

Le marketing viral n'est pas un simple phénomène de recommandation !

Vous contrôlez le processus, vous provoquez et dirigez ce phénomène de recommandation à travers votre plan marketing et surtout vos objectifs.

Vous même, vous pratiquez le marketing viral sans le savoir.

Lorsque vous achetez un produit que vous avez apprécié, vous le recommandez à vos amis, qui à leur tour vont l'acheter, qui vont eux aussi le recommander à leurs amis et ainsi de suite...

Vous avez bien promotionné ce produit de manière viral et sans que çà coûte un seul centime au fournisseur du produit.

Je vais vous donner un autre exemple.
Le simple fait de placer sur votre site Internet des liens vers d'autres sites Internet constitue une forme de marketing viral.
D'où l'importance de faire des échanges de liens sur son site Internet pour augmenter son nombre de visiteurs... (voir tome 3)

Ce n'est pas nouveau, Hotmail, Yahoo et bien d'autres ont fonctionné de cette manière pour accroître le nombre de leurs abonnés d'une manière fulgurante.

Une démarche de marketing viral a plusieurs avantages :

- **Son coût**
  La diffusion d'un message est gratuite.

- **La facilité de diffusion.**
  Internet offre tous les outils pour simplifier la propagation du message (email, message sur un site internet, un forum, chat).

- **La rapidité de diffusion**
  Internet offre la possibilité de diffuser un message instantanément. La structure pyramidale de diffusion garantit cela.

Une démarche de marketing viral comporte des risques

Pour que ce type de marketing marche, pour que les lecteurs parlent d'un ouvrage autour d'eux, il faut toucher la bonne cible et surtout diffuser de l'information utile !

Vos lecteurs ne sont pas dupes et la diffusion d'un message raté vous fera plus de mal que de bien.

Votre crédibilité, votre réputation est en jeu, donc attention à ce que vous diffusez...

> « Le bouche à oreille est le plus puissant moyen par lequel un produit ou une compagnie bâtit une réputation, et l'Internet est un médium fait pour le bouche à oreille. »
>
> Bill Gates. Business @ the speed of thought. New York: Warner Books

2. Pourquoi choisir ce type de droit ?

Dans cette collection d'ouvrages, je vous donne tous les moyens disponibles pour vendre des produits ou services : affiliation, MLM, droit de revente... Nous avons vu aussi que l'ebook est un excellent moyen pour diffuser de l'information.

En choisissant un ebook que vous pouvez personnaliser avec vos liens, vous vous offrez :

- La possibilité de **vendre de nombreux produits** et services quel que soit le procédé de vente utilisé **sur un UNIQUE support**.

  Prenons l'exemple de celui-ci que vous être en train de lire.
  Vous avez remarqué qu'il y a des liens en bleu et lorsque vous cliquez dessus, vous êtes dirigé vers des produits ou services.
  Et bien, certains liens génèrent de l'argent lorsque le lecteur achète par l'intermédiaire de ces liens.

- Un **produit de qualité à offrir** à vos prospects.
  Avoir en sa possession un bon ebook à offrir à ses clients est à mon sens indispensable pour bien démarrer sur le web.

- Une véritable **machine à trafic automatique**, votre propre vendeur numérique.

Ce type de droit a de nombreux avantages :

- **Des sources de revenus passifs** (revenu reçu sans travailler)
  Vos lecteurs vont se servir de votre ebook pour s'informer et acheter des produits dont ils ont besoin sans que vous ayez besoin de bouger le petit doigt...

- **Augmentation du trafic vers votre site**
  Étant donné que l'adresse de votre site web est incluse sur les pages de votre ebook, vous obtenez de nombreux visiteurs, de nombreux clients potentiels pour votre site web.
  Plus de trafic = Plus de ventes

- **Augmentation du nombre de vos affiliés**
  Ce droit de personnalisation va inciter vos lecteurs à vouloir le distribuer à leur tour avec leurs propres liens.
  Ils deviendront vos affiliés et vous toucherez une commission pour chaque droit de personnalisation vendu.
  Sympa pour les affiliations à plusieurs niveaux...

Je suis sûre que vous êtes convaincu.

3. Comment choisir un ebook avec ce droit

De plus en plus de gens proposent ce type de service, surtout en ce qui concerne les opportunités du web.

Voici les 4 critères indispensables pour obtenir un ebook de qualité :

Critère N°1 : Un contenu utile pour vous et vos prospects

La premier réflexe est de lire sérieusement et de se poser les questions suivantes :

- M'a-t-il apporté des informations intéressantes ?
- Est-ce que j'ai appris de nouvelles choses ?
- Est-il bien structuré et compréhensible par tous ?
- Est-ce qu'il m'offre un avis objectif sur les sujets traités ?
- Est-ce qu'il propose uniquement des produits ou services de qualité ?
- Est-ce qu'il propose des liens vers des sites Internet de qualité ?
- Est-ce qu'il n'est pas inondé de liens d'affiliation ?

Si vous avez répondu OUI à toutes ces questions, vous pouvez passer aux critères suivants :

Critère N°2 : la possibilité d'avoir des mises à jour

A mon sens, il est dommage d'acquérir un bon ouvrage si celui-ci devient obsolète au bout de quelques temps.
Les informations présentées dans l'ebook doivent toujours être d'actualité.
De cette manière, vous pouvez présenter à vos clients et ce chaque année l'édition de l'année en cours.

Critère N°3 : Un prix raisonnable

Il est vrai que d'écrire un ebook avec des informations pertinentes demandent à l'auteur énormément de temps.
Il est vrai qu'un tel ouvrage rapporte de l'argent à son acquéreur.
Mais ce n'est pas pour autant que le prix doit être exagéré.
Comptez 60 à 100€ pour un ouvrage de qualité.

Critère N°4 : la possibilité d'amortir son achat

Vous l'avez apprécié, Vos clients aussi...
Il est donc important que vous ayez la possibilité de gagner de l'argent sur sa revente en personnalisation pour amortir rapidement son coût.

4. Comment créer un ebook viral ?

Pour créer un ebook viral, vous devez en être l'auteur ou détenir le droit de label privé sur celui-ci.
Il est bien entendu que le fait de modifier des liens dans un fichier PDF sans en avoir le droit constitue une violation des droits d’auteur.

Je vous recommande d'utiliser comme logiciel de traitement de texte, OpenOffice, téléchargeable gratuitement sur openoffice.org.

Pour diffuser et distribuer votre ouvrage sur le web, votre document doit être sous le format PDF.

Avec OpenOffice Writer, c'est très simple :

- Ouvrez votre document (.odt)
- Cliquez dans le menu *fichier* puis sur *Exporter*
- Enregistrer votre document

A noter : pour insérer des liens hypertexte dans votre document, utilisez la fonction *Hyperlien* dans le menu *Insertion*.

Maintenant, vous avez besoin d'un logiciel spécifique pour permettre à vos clients de personnaliser votre fichier PDF avec leurs propres liens.

Vous allez donc distribuer à vos clients votre document PDF et un fichier exécutable (.exe) qui va permettre à vos utilisateurs d’effectuer les modifications avec leurs propres données.

C’est vous qui sélectionnez les liens qui seront personnalisables dans votre fichier PDF.
Ainsi votre document peut contenir à la fois des liens personnalisables et d’autres qui ne le sont pas.

Pour chaque lien personnalisable, vous aurez juste à insérer des consignes pour que vos utilisateurs sachent lequel utiliser.

Exemples :
- Votre lien d’affilié pour NetAffiliation (ou n’importe quoi d’autre)
- Votre lien d’affilié pour l’ebook ...
- Le lien de votre site

Il existe des dizaines d'applications.
Le seul à ma connaissance qui est à la fois très simple d'utilisation et bon marché est Affiliate PDF Brander.

A noter : Seules des adresses Internet (URL) peuvent être modifiées.
Vos clients ne pourront pas modifier le texte de votre ebook.

Affiliate PDF Brander est très bien pour créer un ebook viral et le diffuser gratuitement.

Mais si vous souhaitez vendre une licence de personnalisation, ce logiciel n'est pas du tout adapter.

Et ce, pour deux bonnes raisons :

- Il ne fonctionne pas avec un PDF sécurisé, c'est à dire sans l'autorisation de copier le contenu.
- N'importe qui ayant acheter le même logiciel peut modifier les liens présents dans l'ebook sans acheter la licence.
  Plutôt gênant...

Fort heureusement il y a une alternative : Viral PDF

Viral PDF est vendu en trois versions : Personnel, Classique, Silver.
Tout comme affiliate PDF Brander, la version Personnel et Classique ont les mêmes inconvénients.

Il faut donc investir dans la version Silver qui propose en supplément :

- La lecture d'un PDF sécurisé
- L'ouverture sécurisée du pdf dans le logiciel par un mot de passe
- L'insertion de texte pour indiquer par exemple le nom de l'acquéreur.

Il est très simple d'emploi. Son seul inconvénient est qu'il faut encoder chaque lien hypertexte modifiable dans le document open Office ou word.

A part ce travail supplémentaire, il fonctionne à merveille...



5. Les erreurs à éviter

Choisir un ouvrage dont les informations sont douteuses

- Ne diffusez pas n'importe quoi !

Choisir un ouvrage dont l'auteur ne propose pas de mise à jour

- De nombreux ebooks, même de renom qui se vendaient il y a plusieurs années n'ont pas été mis au goût du jour.
  Quelle belle acquisition de diffuser un ebook qui relate des informations périmées.

- Avant d'acheter un ouvrage, quel qu'il soit, prenez ce critère en considération.
  Tout va très vite sur Internet, une information vraie il y a un an n'est plus fiable à 100% aujourd'hui.
  Sur Internet, sans cesse de nouvelles informations voient le jour, de nouveaux produits ou services font leurs apparitions... La liste est longue…

Choisir un ouvrage qui ne comporte que des liens d'affiliations

- Un ouvrage de qualité proposent bien entendu des liens d'affiliations mais pas uniquement.
  Il existe de nombreuses ressources gratuites sur le net.
  Donc pourquoi l'auteur ne les incluraient-ils pas dans son ouvrage ?

- Un produit doit être inclus dans l'ouvrage via un lien d'affiliation si et uniquement s'il n'existe pas de produit équivalent proposé gratuitement sur le web.

  Un lien hypertexte n'est pas synonyme de profit !
  Un bon ouvrage ne doit pas donner l'impression au lecteur que chaque lien inséré est une bonne occasion de lui vendre quelque chose.

Par où commencer ?

Nombreux sont ceux qui sont intéressés par le travail à domicile.
Mais très vite, ils déchantent car ils ont débuté avec des opportunités d'affaires qui n'en étaient pas !

Promotionner des produits liés au webmastering, au business à domicile est une **très bonne solution**.

Mais sachez d'ores et déjà qu'il sera pour vous très difficile de vous enrichir véritablement si vous prenez comme **thématique principale** : le business à domicile ou le marketing Internet.

Pourquoi ?
La plupart des gens sont plutôt septiques, n'y croient plus vraiment...
Pour réussir, vous devez être expert dans le domaine afin d'être crédible à leurs yeux.

Si j'ai décidé de me lancer dans cette thématique, c'est parce que depuis 2001 j'ai passé des milliers d'heures à apprendre, à me former !

En fait, j'ai fait le contraire de la plupart des entrepreneurs du web.
J'ai préféré passer quatre années (2005-2009) à me perfectionner, réaliser mes propres produits d'informations avant de me lancer réellement.

L'avantage est que maintenant, je sais de quoi je parle.
L'inconvénient est que j'ai encore tout à prouver pour gagner la confiance de mes lecteurs afin de bâtir ma crédibilité.

La morale de l'histoire est qu'il est important que vous ayez des connaissances sur la thématique que vous choisirez.

Mon conseil !

- **Thématique principale**
  Choisissez un sujet qui vous passionne, un sujet sur lequel vous avez quelques connaissances.

- **Thématique secondaire**
  Choisissez un thème précis sur le business à domicile et perfectionnez-vous.

Pourquoi avoir son propre site Internet

Il est possible de vendre des produits sur Internet sans avoir créer un site Internet ou une page de vente au préalable MAIS...



Soyez conscients qu'être présent sur internet n'est pas une mode ou un caprice mais réellement un investissement que vous ne pouvez plus ignorer !

1. Vendre des produits sur des sites d'enchères

Ebay est un site d'enchères mondialement connu, où l'on peut vendre toutes sortes de produits.

La concurrence est rude et il est très difficile de trouver le bon produit à vendre, difficile de trouver le produit au meilleur prix !

Avant d'investir le moindre sou, voyez ce que font les autres vendeurs de votre catégorie et quelles sont leurs stratégies.

Prenez soin de votre réputation, gérez vos ventes correctement, proposez un bon service clientèle et vous serez vite récompensé.

Inscrivez-vous gratuitement, voyez comment ebay fonctionne, cela vous donnera des idées supplémentaire pour vendre vos produits.

> Article du Figaro datant du 09/02/2006
> Plus de 15 000 français vivent de leurs revenus sur Ebay, extrait.
> "MEG WHITMAN, la présidente d'eBay, a traversé l'Atlantique pour évangéliser l'Europe. Le numéro un mondial des enchères en ligne organisait à Bruxelles son premier sommet des petites entreprises européennes. Pendant deux jours, la présidente et son équipe ont vanté –chiffres à l'appui– les mérites de cette récente activité. D'après l'étude menée par ACNielsen International Research pour eBay, plus de 170 000 personnes vivent entièrement ou partiellement des revenus générés par leurs ventes sur eBay en Europe. La fourchette de revenus annuels varie de 8000 à 13000 euros selon les pays. En France, cette activité permet à 15 240 personnes d'en vivre ou de compléter leurs revenus" .



Il n’y a pas de solutions miracles avec Ebay...
Si vous souhaitez, tout de même tenter l’aventure, je vous recommande de lire sur le site bay : ebay expliqué

Nous avons vu précédemment que E-bay propose un programme d'affiliation. De prime abord, on pourrait croire qu'il est simple de gagner de l'argent avec ce type de programme.

La très grande majorité des internautes se sont déjà inscrits à ebay.
Donc ne vous attendez pas à gagner 15€ tous les matins...

En ce qui concerne le programme d'affiliation, sans site internet, il est difficile et coûteux d'en faire la promotion. Pourquoi ?

Vous ne gagnez que 0,36€ sur chaque personne qui gagne une enchère ou réalise un achat.

Avec un site Internet à fort trafic, cette rémunération peut être intéressante mais vous vous voyez entrain de faire des petites annonces, des annonces Google adwords pour gagner si peu. Soyons sérieux !

Voici d'autres sites d'enchères.

Il en existe bien d'autres : tapez par exemple sur google : "enchere"

Onatoo mascoo



Ebay est intéressant si vous souhaitez vendre un livre électronique sous forme de CD.
Un ebook dont vous en êtes l'auteur, bien entendu...

Remarque Importante :

Lorsque vous souhaitez acheter un livre électronique sur ebay ou sur le web, ayez toujours le réflexe de savoir si celui-ci n'est pas en faite proposé GRATUITEMENT ailleurs.

Tapez sur google le nom de l'ebook ou "*PDF Nom de l'ebook*".
Certains webmasters proposent à leur lecteurs des ebooks gratuits qu'ils ont droit de revendre.

Il existe même des packs d'ebooks soit disant avec des droits de revente qui sont en fait des ebooks gratuits piochés sur le Net.
C'est malhonnête pour celui qui achète mais sachez que c'est monnaie courante...

2. Vendre des produits sur le web

Il est indispensable que vous ayez votre propre présence sur le web.

Voyons ensemble un exemple concret pour que vous compreniez pourquoi.

Une entreprise propose un programme d'affiliation.
C'est à dire, cette entreprise rémunère son affilié si celui-ci réalise une vente.

Vous souhaitez vendre les produits de cette entreprise.
Vous vous enregistrez comme affilié et vous recevez votre lien spécial d'affiliation du type www.entreprise.com/id=512457

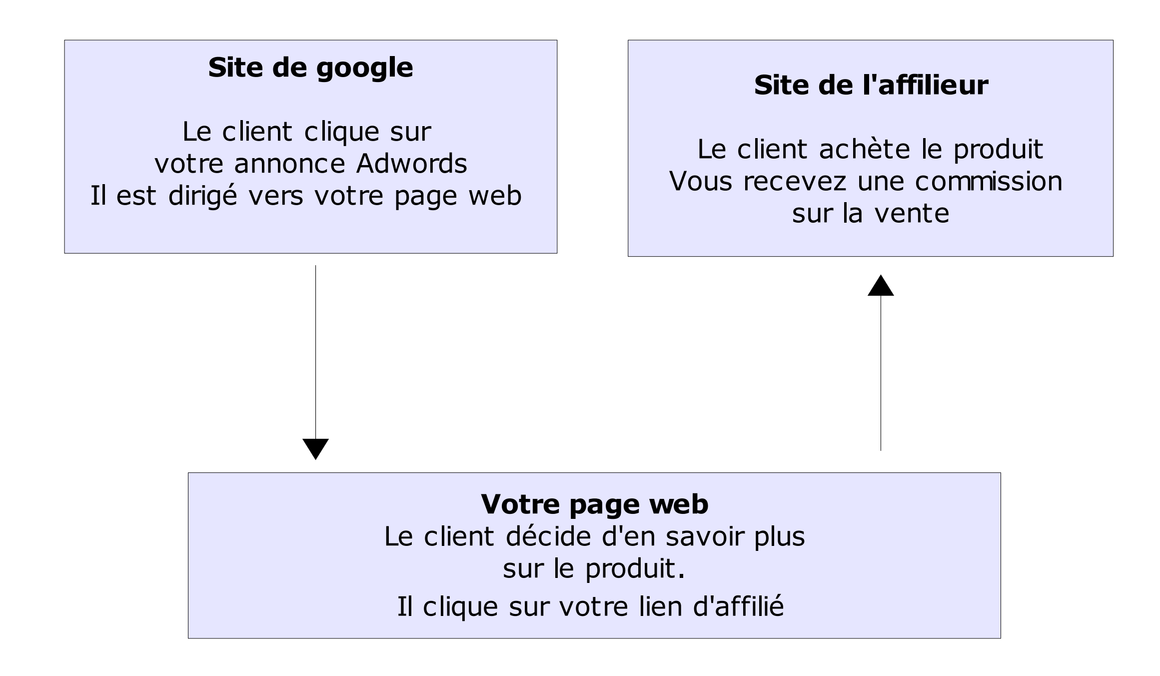
Un client clique sur ce lien, ce client aura sur son ordinateur un petit fichier appelé « cookie ». Ce cookie permet d'identifier l'affilié, donc vous.
Et de ce fait, vous touchez une commission si ce client achète.

Mais pour faire connaître votre lien, il faut bien faire de la publicité.
Vous diffusez par exemple une petite annonce sur google adwords ou une autre régie publicitaire.

Vous pensez donc qu'il est facile de vendre des produits d'affiliations ou autres sans site.
Et bien, détrompez-vous !

La quazi totalité des entreprises affilieurs demandent à ses affiliés d'avoir un site Internet.
Les régies publicitaires n'acceptent pas les liens directes d'affiliation.

Donc, vous serez dans l'obligation d'avoir au moins une page web bien à vous.



Vous avez deux solutions :

Créer une "landing page"

Une "landing page", c'est une simple page web qui fera la transition entre votre publicité (annonces Adwords ou autres) et le site auquel vous êtes affilié.
Sur cette page, vous décrivez le produit ou service que vous souhaitez vendre.
Incitez le visiteur à visiter le site de l'affilieur pour qu'il achète le produit.

Mais en n’ayant qu'une simple page web, vous n’avez pas la possibilité de capter les adresse email de vos clients potentiels pour les relancer.
Comme il est prouvé qu’une vente se réalise en général après plusieurs relances, il y a de grande chance pour que vos gains ne couvrent pas vos dépenses publicitaires.

Si vous souhaitez un bon retour sur investissement (montant d’argent gagné (ou perdu !) par rapport à la somme d’argent investie), la "landing page" n'est pas suffisante !

Créer une "squeeze page"

Une "squeeze page", c'est une page web qui a pour rôle premier de collecter des adresses e-mail.
Il est important de capter les adresses emails de vos visiteurs pour les relancer par la suite ou pour leur proposer d'autres produits.

Vous devrez donc mettre en place sur votre page web un formulaire où le visiteur sera amené à laisser son prénom et son adresse email.

Pour gérer cette liste de contact, il vous faudra un autorépondeur, un logiciel qui vous permettra d'envoyer automatiquement des emails à des intervalles que vous aurez défini à l'avance.



Que vous ayez vos propres produits à vendre ou que vous ayez l’intention de vendre les produits des autres, vous devez posséder votre propre page de vente (avec un auto-répondeur) ou **votre propre site Internet**.

Je vous conseille de lire les tomes 2 et 3 de cette collection

3. Principaux avantages

Vous êtes un particulier, un commerçant, un artisan ou un chef d'entreprise et vous voulez gagner de l'argent grâce à Internet, voyons ensemble pourquoi vous devez avoir votre site Internet :

- **Des milliers de clients potentiels**

  Internet étant devenu l'outil privilégié pour s'informer sur un produit ou un service. Si vous n'avez pas de site Internet, c'est comme si vous fermez la porte à vos clients et prospects.

- **Soyez visible 24h sur24 - 7 jours sur 7**

  Contrairement à un magasin physique, un site Internet fonctionne sans interruption. Vos clients et futurs clients peuvent vous contacter, visualiser vos produits ou services en tout temps.

- **Réduisez vos coûts de fonctionnement**

  Avec votre site Internet, vous pouvez mettre en place des brochures d'informations sous forme de fichier PDF à télécharger.
  Ainsi, vous économisez des frais postaux non négligeables.

- **Diminuez vos frais publicitaires**

  Comparé à une publicité traditionnelle, telle que la publicité achetée sur un journal ou un magazine, un site Internet peut vous amener un grand nombre de clients, à moindre frais !

- **Améliorez vos services**

  Avec un site Internet il est facile d'interagir avec vos clients.
  En installant par exemple, un simple formulaire, vous pouvez recevoir des commentaires et suggestions de vos clients pour l'amélioration de vos prestations.

- **Augmentez votre crédibilité**

  Aujourd'hui, toutes les grandes entreprises privées ou publics ont leur site internet. Selon une étude récente, un très grand nombre de consommateurs pensent qu'une entreprise qui n'a pas de site manque de professionnalisme.

- **Créez des partenariats**

  Pour augmenter votre visibilité, vous pouvez faire des échanges de liens avec d'autres sites.

C'est à vous de décider...

Vous êtes peut être déçu d'apprendre en lisant cet ouvrage qu'il n'est pas si simple de monter sa petite affaire sur Internet.

Que çà soit l'affiliation, le MLM, les droits de revente..., chacune de ces techniques de ventes ont des principes, des règles qu'il faut connaître pour obtenir de bons résultats.
Si vous avez le désir de réussir, le désir d'apprendre, Internet deviendra très vite votre moyen de prédilection pour gagner de l'argent.

Selon ce que vous voulez vendre, vous aurez à mettre en place soit une page de vente, soit un site Internet.
N'essayez pas, pour gagner du temps, de trouver sur le web, le petit logiciel qui fera le travail à votre place.
Il en existe certes, mais vous serez très vite limité...
Vous devez personnaliser votre travail, votre site Internet.

La collection 100% Utile vous apprend LES BASES de ce que vous devez savoir pour réaliser votre projet web.

Vous avez entre les mains une vrai mine d'informations (plus de 2000 heures de travail servies sur un plateau...), tous les meilleurs conseils des marketers, des webmasters, bref des professionnels du web.

Alors usez et abusez-en sans limite...



Vous voulez gagner des sous, oui ou non ?



Rappelez-vous !

6 mois de préparation suffisent pour se générer un complément de salaire...



Vous n'avez pas d'idée lucrative, ce n'est pas un problème...

Devenez membre du Club Stratégie
et apprenez tout en gagnant de l'argent !

Pour en Savoir Plus



Si vous souhaitez apporter une critique ou remarque constructive à cet ebook, n'hésitez pas à me contacter.

Sincère Réussite !

Thierry Dubois

Votre bien dévoué